

Job Detail

Company Code:c9610 Job Code:20240317-094-01-001

Manager Level

Position Title	【みなとみらい】アカウントセールス（Zoho事業、リーダー/マネジャー候補）
Recruiter Company	株式会社 リクルート（リクルートエージェント / Recruit Agent）
Company Name	ゾーホージャパン(株)
Activated / Updated	2024-06-01 / 2024-06-01
Job Type	Sales/AE - Other
Industry	Software Vendor
Location	Asia Japan Kanagawa
Job Description	<p>■中小企業のお客様に対し、顧客管理・営業支援システム等の販売をお任せします。入社後は先輩社員から製品知識などについて指導して頂く為、業界未経験の方でも歓迎いたします</p> <p>【詳細】営業目標、営業戦略の設定、調整、実行、振返り・顧客対応（トラブル対応含む）・提案活動・受注対応・改善のためのデータ収集と分析【商品】顧客管理、営業支援システム/採用管理システム/会計システム等</p>
Company Info	<p>自社開発ソフトウェア製品の販売、付帯するコンサルティングサービス、保守サービスの提供</p> <p>従業員数 111名</p>
Qualifications	<p>【必須】■BtoBマーケットにおける営業経験者（目安：3年以上） ■CRM, SFA, MAにおけるソリューション営業（提案含む）経験者 ■読み書きレベルの語学力がある方（目安：TOEIC 600点以上）</p> <p>【＝この会社の魅力＝】■「働きがいのある会社」のベストカンパニーに3年連続で選出■年間休日124日/転勤無/みなとみらい駅直結/スーパーフレックス制/社外研修費（業務時間外）20%負担/資格報奨金/リフレッシュ休暇等、社内制度も充実しており働きやすい環境です！</p>
English Level	Business Conversation Level (TOEIC 735-860)
Japanese Level	Fluent(JLPT Level 1 or N1)
Salary	JPY - Japanese Yen JPY 6000K - JPY 10000K
Holiday Description	年間休日 124日
Job Contract Period	正社員