

Job Detail

Company Code:d4026 Job Code:20240317-110-01-002

Manager Level

Position Title	【インサイドセールス】戦略から実行までを手掛ける/フルフレックス/リモート
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	オーティファイ(株)
Activated / Updated	2024-06-01 / 2024-06-01
Job Type	Sales/AE - Other
Industry	Software Vendor
Location	Asia Japan Tokyo
Job Description	<p>セールス・マーケティングのハブとなり、ターゲットとなる顧客を選定し、新規開拓型のリード創出をお任せ。セールスチームのパイプラインに応じて商談の質・量のバランスをコントロールしていただきます。</p> <p>【採用背景】組織拡大のための増員募集 【期待する役割】インサイドセールスとして商談創出（電話/メール）を担っていただきます。当社プロダクトはまだまだ成長期です。「とにかく荷電数なら負けません」というスタンスではなく、インサイドセールスとしてしっかりと戦略を練り、どう市場を攻略していくか議論しながら、荷電や商談の質を高めていきたい方のご応募をお待ちしております。</p>
Company Info	従業員数 80名
Qualifications	<p>【必須】■IT業界でのインサイドセールスを含む営業経験3年以上 【志向性】■メンバーでも戦略提案をしていきたい方 ■インサイドセールスを専攻したい方 ■量だけでなく質も考えて業務を行いたい方</p> <p>【歓迎】 ■ソフトウェア関連でのフィールドセールス経験 ■The MODEL型の営業チームでの就業経験、または理解 ■ソフトウェア開発のライフサイクルに関する知識 ■SaaS開発ツールの販売経験 ■Salesforceを活用したパイプライン管理の実務経験</p>
English Level	Business Conversation Level (TOEIC 735-860)
Japanese Level	Fluent(JLPT Level 1 or N1)
Salary	JPY - Japanese Yen JPY 5000K - JPY 9000K
Holiday Description	年間休日 122日
Job Contract Period	正社員