

Job Detail

Company Code:78117 Job Code:20230817-014-01-033

Manager Level

Position Title	【Account Executive】売上げを創るマーケティング/大手企業の顧客多数
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	マーケットワン・ジャパン(同)
Activated / Updated	2024-05-18 / 2024-05-18
Job Type	Sales/AE - Other
Industry	Market Research/Research Institute
Location	Asia Japan Tokyo
Job Description	<p>■大手企業の経営レベルのキーマンに対する法人営業担当として「売上げを創るマーケティング」を実装するコンサルティングサービスの提案をお任せします。提案力・交渉力など確実に成長することができます！</p> <p>【詳細・やりがい】 ■経営レベルのキーマンに対して、当社サービスの提案営業を行って頂きます。企業トップ層への折衝、変革への障壁を見極めながら解決策を作り出して提案するなど、やりがい溢れる業務です。 ■案件の獲得に向けて、社内メンバーと協働しながらロードマップを議論・施策を実行するなど、成長する機会も非常に多い環境です！ 【お取引先例】Microsoft、日立製作所、富士通、住友金属鉱山、SHARP等</p>
Company Info	<p>■BtoBビジネスを展開する企業向け営業・マーケティング支援、リサーチ、コンサルティングサービスの提供 ■男女比50：50 ■世界30カ国以上の顧客企業、27以上の言語への対応、総顧客企業数300社以上 従業員数 75名</p>
Working Hours	08:30～ 17:30
Qualifications	<p>【必須】 ■無形商材の法人営業のご経験3年以上 【競合優位性】 ■マーケティング × BtoB × グローバル? 国内でいち早くインサイドセールス・デジタルマーケティングに取り組んだ企業で、 20年以上の事業経験で培ったノウハウ有！本社との繋がりがからグローバル展開に強く、海外進出する企業の支援を強みとします。 【やりがい】 多様なキャリアを歩める可能性！ ■一緒に働く方の声を掲載しています <https://www.talent-book.jp/marketone> ◎成果がしっかりと反映される評価制度です。</p>
English Level	Business Conversation Level (TOEIC 735-860)
Japanese Level	Fluent(JLPT Level 1 or N1)
Salary	JPY - Japanese Yen JPY 6000K - JPY 8000K
Holiday Description	年間休日 120日
Job Contract Period	正社員