

Job Detail

Company Code:b0014 Job Code:20231207-153-01-027

Manager Level

Position Title	【東京/提案営業】業界導入No.1VR内覧システム/グッドデザイン賞受賞/在宅勤務
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	(株)スタイルポート
Activated / Updated	2024-05-19 / 2024-05-22
Job Type	Sales/AE - Other
Industry	Software Vendor
Location	Asia Japan Tokyo
Job Description	<p>不動産業界随一のバーチャル内覧WEBサービス「ROOV」を展開する当社にて、「ROOV」の大手マンションデベロッパーやハウスメーカーへの提案営業をお任せ。新築分譲マンションの20%以上で導入されている人気商品です</p> <p>【業務詳細】■既存/新規顧客への営業■採用PJへのフォローと深耕■営業戦略の立案と実行【魅力・やりがい】営業だけでなく、市場のマーケティングの役割も担うポジションのため、会社の未来を切り開く最前線として、裁量権を持って働けます。【採用背景】事業のさらなる成長に向けた体制強化のための増員募集です！【当社参考ページ】https://www.wantedly.com/companies/styleport/about</p>
Company Info	<p>■不動産マーケットにおけるITソリューションの開発及び提供</p> <p>従業員数 74名</p>
Qualifications	<p>【いずれか必須】■SaaS製品の営業経験■Slerでの営業経験（いずれも目安5年以上）★中途入社事例★IT業界出身者、SaaS営業出身者、広告業界出身者</p> <p>【当社について】住宅販売における効率化に貢献したいという想いで設立したIT企業。顧客が直接来場して購入検討することが当たり前であった市場の中で、当社が独自開発するITサービス『ROOV』は、最新のVR技術・解析技術を用いて物件内覧の他、オンライン商談、顧客データ分析を可能にしました。現在、野村不動産や三菱地所レジデンスなどの大手不動産会社から評価され100社・600プロジェクトに導入しております。</p>
Japanese Level	Fluent(JLPT Level 1 or N1)
Salary	JPY - Japanese Yen JPY 8000K - JPY 12000K
Holiday Description	年間休日 120日
Job Contract Period	正社員