

求人情報

スタッフレベル

ポジション名	【SaaSセールス】XR領域/中国語が活かせる/優秀な同僚と切磋琢磨できる環境
この求人情報の取扱い会社	Leverages Career China Co.,Ltd
企業名	会社名非公開
掲載開始・更新	2024-05-07 / 2024-05-07
職 種	営業 - IT・ソフトウェア・通信業界営業 営業 - 法人営業 営業 - カスタマーサクセス/クライアントサクセス
業 種	その他IT関連
勤務地	アジア 日本 東京都
仕事内容	【業務内容】 大手企業を中心に、弊社のセールス&アライアンス(大手企業中心)を推進していただきます。 弊社が有する、SaaS製品の拡販(新規拡販+カスタマーサクセス)をメインに担っていただきます。 XR/デジタルツイン/メタバース、10年後プラットフォームとなっている領域に黎明期から関わりを持つことができます。 ○本ポジションの適性について ・将来起業を考えており、アーリーフェーズで疑似起業経験を積みたい ・タフな環境下でもブレずにやりきるマインドセットと実行力がある ・具体的な指示を待つのではなく、能動的に考え、動き、成果を上げることができる ・異文化環境下において、異なる価値観の前提のもと、相手を尊重し、フラットなコミュニケーションが可能
企業について(社風など)	■企業について 2014年にMicrosoft出身の代表が設立した当社は、優秀な仲間を迎え入れながら現在は東京、アメリカ、シンガポールにまで拠点が広がりました。 2022年7月にはフォーチュン誌の2022年中国で最も社会的に影響のあるスタートアップにも選ばれています。 日本には2017年に法人を設立し、資金調達も経て今後大きく事業展開をしようとしています。 ・XRの民主化 ・5Gのビジネス活用 ・デジタルツインの実現 といったキーワードに興味のある方にとっては、先進的な挑戦のできる非常におもしろい環境かと存じます。
勤務時間	9時～18時
応募条件	【必須条件】 ・SaaS法人営業経験2年以上(フィールドセールス経験) ・高度なコールドコールスキル(ペルソナの仮設構築からライトパーソンへアプローチし、接点を作る技術) ・男女問わず ・国籍問わず ・日本人の場合は中国語または英語力：中級レベル必要 【歓迎条件】 ・社会的でsaas関連製品の営業経験またはIT商材全般の営業経験 ・日本語の出来る方
英語能力	ビジネス会話 (TOEIC 735-860)
日本語能力	流暢 (日本語能力試験1級又はN1)
中国語能力	ビジネス会話
年 収	日本・円 500万円 ～ 800万円
給与に関する説明	・社会保険完備 ・交通費支給 ・給与：年収500～800万円