

求人情報

シニアレベル

ポジション名	Inside Sales / インサイドセールス
この求人情報の取扱い会社	Cornerstone Recruitment Japan 株式会社
企業名	会社名非公開
掲載開始・更新	2024-03-06 / 2024-03-06
職 種	営業 - IT・ソフトウェア・通信業界営業 営業 - インサイドセールス
業 種	ITコンサルティング
勤務地	アジア 日本 東京都
仕事内容	<p>【職務内容】</p> <ul style="list-style-type: none">・セールスフォースを活用した、データドリブンな営業体制の整備・新入社員に対する教育・研修・営業組織の活動のデータを分析、より効率的な営業活動の立案・設計・運用・マーケ、セールス、CS、ファイナンス と一気通貫した業務フローにおける、全体最適の把握とオペレーション設計 <p>※インサイドセールスだけではなく、フィールドセールス、カスタマーサクセスやマーケティング、事業開発などの部門連携を進めながら、その時々に応じた最適なセールス体制を整えていくことが主なミッションです。</p> <p>勤務地：渋谷</p>
企業について(社風など)	<p>【会社概要】</p> <p>ITスタートアップ企業</p>
応募条件	<p>【応募条件】</p> <p>必須条件：</p> <ul style="list-style-type: none">・ソリューション営業のインサイドセールスとしての業務経験かつ、マネジメント業務経験 1 年以上・Salesforce 製品に関する知識・運用経験 1 年以上・Excel・Spreadsheet の集計作業の経験 1 年以上・SaaS / IT / テクノロジーを扱うサービスの営業または営業支援部門の動き方の理解・営業部門における、KGI、KPI 設計を解像度高く実行した経験 <p>歓迎要件：</p> <ul style="list-style-type: none">・SQL を使ったデータ抽出、集計作業の経験・データ起点で問題発見と課題解決の経験・IT 業界/テクノロジーや新しいツールへの強い関心・プロジェクト運営の観点から、複数のタスクを同時並行で回し、且つステークホルダー・コミュニケーション（関係者調整）をリードできるプロジェクトマネジメント経験・スピーディ且つプロフェッショナル（状況や意見を具体的な文章や図表にまとめる「ドキュメンテーションスキル」）なドキュメンテーション作成経験 <p>求める人物像：</p> <ul style="list-style-type: none">・チームワークを重視して仕事を進められる方・論理的に物事を考えることが得意な方・自己成長意欲の高い方
英語能力	ビジネス会話 (TOEIC 735-860)
日本語能力	ネイティブレベル
年 収	経験と能力に基づく