

求人情報

企業コード:d8657 ジョブコード:20231121-273-01-015

マネージャーレベル

ポジション名	【アカウントセールス責任者】飲食店のインフラを目指す/自社マルチプロダクト
この求人情報の取扱い会社	株式会社 リクルート（リクルートエージェント / Recruit Agent）
企業名	(株)d i n i i
掲載開始・更新	2024-05-12 / 2024-05-14
職 種	営業 - その他
業 種	ソフトウェアベンダー
勤務地	アジア 日本 東京都
仕事内容	「ダイニー」契約済み飲食店様の、売上向上・利益拡大・従業員満足の向上にコミットいただきます。結果として店舗展開やアップセル・クロスセルを通して当社のCMRRの向上にコミットいただきます。 【詳細】 ■アカウントセールスチームのマネジメント ■アカウントセールスチームのKPI設計や管理 ■ダイニーのマルチプロダクトを的確に提案し、サクセス・アップセル・エキスパンションを実現 ■受注後のアップセル/クロスセル/チャーンマネジメントの戦略策定及び実行
企業について(社風など)	飲食向けモバイルオーダー・POSの開発 従業員数 90名
応募条件	【必須】 ■営業活動の中で受注後に受注額・契約数などを増やした経験 ■リーダーorマネージャー経験 ★アップセル・クロスセルをミッションとしたチームの責任者ポジションです！ 【魅力】 ■アナログが多い飲食業界をデジタル化させていく改革のフェーズに携わることができます！ ■単純なモバイルオーダー機能だけではなく、従業員への投げ銭制度やユーザー情報と購買情報を繋げることでのリピーター獲得など、独自のシステムを搭載しています！ ■飲食業界に大きなインパクトを与えることができるので、世の中への影響力が大きい仕事を担っていただけます！
日本語能力	流暢（日本語能力試験1級又はN1）
年 収	日本・円 1000万円 ～ 1500万円
休 日	年間休日 120日
契約期間	正社員