

求人情報

シニアレベル

ポジション名	【U・Iターン歓迎！】オフィスサービスの営業職・ビジネス開発 東京、大阪、福岡、仙台
この求人情報の取扱い会社	EPS Consultants LLC
企業名	会社名非公開
掲載開始・更新	2024-04-19 / 2024-04-19
職 種	事務系 - 営業事務/アシスタント/一般事務/受付
業 種	
勤務地	アジア 日本 東京都 アジア 日本 大阪府 アジア 日本 福岡県
仕事内容	新規顧客獲得にかかる一切の業務。様々な地域に行き、新規のお客様とのパイプラインを作ります。 ▷ アポイント・訪問・交渉・クロージング ▷ 不動産仲介業者と協力しての新規顧客の創出 ▷ 新規顧客創出に向けたリサーチ ▷ 適格な販売機会のパイプラインを開発、拡張、維持、および報告 ▷ 市町村、商工会議所に出向いて種々新規開拓にかかる協力を得る。
企業について(社風など)	・ 安心で充実した研修制度 ・ 安定した組織でワークライフバランスのとれた働き方ができる ・ 実力主義で成績がしっかりと給料に反映される ・ グローバルな職場環境でダイナミックに活躍できる ・ 転勤なし（申し出れば可能） ・ 成長産業で営業スキルを磨き上げられる
勤務時間	1ヶ月単位の変形労働時間制（平均172時間） 基本的には9:00～18:00（休憩1時間）
応募条件	必要なスキル、経験 ・シニアレベルの B2B ソリューション / サービスの販売およびビジネス開発の経験。 ・顧客と協力して、適切な製品セットと契約構造を計画するスキル。 ・企業の意思決定とビジネスにおける事例の開発プロセスに関する知識と理解。 望ましいスキル・経験 ・日常会話レベル以上の英語力（外国人COOや外資系顧客とのやり取り、社内資料） ・グローバル環境およびマトリックス組織構造内での業務経験。 ・大規模な取引における開発、管理、追跡、成約する能力。 ・大企業への販売実績。 ・取締役会レベルでの関係と影響力を構築する能力。 求める人物像 ・戦略的思考をもって、成果を導き出す姿勢がある。 ・「やればできる」という姿勢を持ち、柔軟で寛容である。
年 収	日本・円 600万円 ～ 800万円
給与に関する説明	ベース年収600万円～800万円＋コミッション（想定）100万円～200万円 コミッション年4回
休 日	週休2日制（土日祝日） 年末年始、GW、有給、慶弔、育休、パースデー