

求人情報

企業コード:c6457 ジョブコード:20230904-118-01-086

マネージャーレベル

| | |
|--------------|---|
| ポジション名 | 【エンタープライズ領域/キアカウントマネージャー】成長環境@/フレックス制 |
| 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)タイミー |
| 掲載開始・更新 | 2024-05-08 / 2024-05-14 |
| 職 種 | 営業 - その他 |
| 業 種 | インターネット・プロバイダー関連 |
| 勤務地 | アジア 日本 東京都 |
| 仕事内容 | <p>日本を代表する大手企業におけるタイミーの導入拡大を通して、社会課題解決を実現することがミッションです。戦略立案?実行指示を行なっていただき、顧客に伴走するコンサルティング要素の強いポジションです。</p> <p>【詳細】■エンタープライズ企業攻略のための戦略立案 ■企業攻略を目的とするプロジェクトの推進およびマネジメント ■さまざまなコネクションを活用した企業の新規開拓戦略の策定 ■企業の経営課題、人的課題の発掘のためのヒアリングおよび情報収集 ■企業に対するタイムスキームを用いた課題解決提案 ■クライアントのニーズ把握を通じたサービスの改善点の社内共有およびフィードバック 等</p> |
| 企業について(社風など) | <p>■インターネットメディア及びアプリケーションの企画・開発・運営、マーケティング、ブランディング、各種コンテンツの企画・制作</p> <p>従業員数 1176名</p> |
| 応募条件 | <p>【必須】■大手企業や上場企業に対する法人営業orコンサルティング経験のある方(3年以上) ■キーマングリップやCxO/部長級以上のハイレイヤー層への課題解決型提案の経験</p> <p>■社内外問わず、幅広いステークホルダーを巻き込んだプロジェクト推進のご経験</p> <p>【歓迎】■集客媒体/予約サービスシステム/CRM・MA領域/SaaS系などでの営業の勤務経験 ■プラットフォームビジネス営業のご経験がある方</p> <p>■5名以上の営業組織を率いて推進マネジメントをしたご経験</p> <p>競合対策プランニング経験</p> |
| 日本語能力 | 流暢（日本語能力試験1級又はN1） |
| 年 収 | 日本・円 800万円 ～ 1400万円 |
| 休 日 | 年間休日 120日 |
| 契約期間 | 正社員 |