

求人情報

シニアレベル

ポジション名	【インサイドセールス / マネージャー】 大阪本社 or 東京支店勤務 週1リモートワーク可 外国籍歓迎 ビザサポート可能
この求人情報の取扱い会社	株式会社グリーンフォレスト
企業名	会社名非公開
掲載開始・更新	2024-04-29 / 2024-05-08
職 種	営業 - インサイドセールス 営業 - 個人営業 営業 - 法人営業
業 種	
勤務地	アジア 日本 東京都 アジア 日本 大阪府
仕事内容	<p>【仕事内容】</p> <p>インサイドセールスチームのリーダーとして、事業拡大を加速いただける方を探しています！ 新たなストラテジーの立案と遂行、またメンバー育成をはじめとしたチームビルディングまで、組織的な営業体制を確立するための重要なロールを担っていただきます。</p> <p>【具体的には】</p> <ul style="list-style-type: none"><li>*目標（商談創出数/受注確度向上）の達成マネジメント</li><li>*グループの成果最大化を目的とした、オペレーション戦略/業務フローの構築</li><li>*メンバーマネジメント（KPI/プロセス/評価/育成等）</li><li>*フィールドセールスと協同した、ターゲットに対するアカウント戦略の策定及び実行</li></ul>
企業について(社風など)	<p>私たちは"コミュニケーション"をテーマにBtoBのクラウドサービスを開発・提供する大阪発のベンチャー企業です。</p> <p>主軸事業の「Re:lation（リレーション）」は現在、導入社数は5,000社を超え右肩上がりが増加しています。 けれども、母数400万社を基にした導入率はまだたったの0.1%。 残りの99.9%のお客様は、まだ日々の問い合わせに悩みを抱えているはず。</p> <p>コミュニケーションはすべての企業で不可欠なもの。 企業によって、人によって、そして時代によって、コミュニケーションの課題は絶えません。 だから「Re:lation」の対象となるお客様は国内400万社のすべての企業。 「Re:lation」を通して問い合わせの課題を解消し、自分たちが本当にやりたい仕事に注力できる。 そんな社会の実現を私たちは本気で目指しています。</p> <p>Vision : Make IT Easy ITはこれまで不可能だったことを可能にしてきました。</p> <p>遠くの人同士を繋いだり、 見たこともない光景を作ったり、 膨大な作業を一瞬で行ったり。</p> <p>不可能を可能にするのがIT。 だからITは人に優しく・カンタンで・楽しくなければ。</p> <p>Make IT Easy。 私たちはITを通じて世界に「よかった」を届けます。</p> <p>Mission : ひとり一人に向き合うをカタチにする 人はひとり人みんな違う。 似ている人がいるからと勝手にその人と同じと判断されたくない。 似てすることは同じということじゃない。</p> <p>だからひとり一人に向き合うことはとても大切。 でもとても難しい。難しさは人が増えればなおさら。</p> <p>増えれば増えるほど難しくなる 「ひとり一人に向き合う」ことを 私たちはITの力で実現します。</p>
勤務時間	9:30～18:30（休憩1時間）
応募条件	<p>【必須（MUST）】</p> <p>下記いずれかに該当する経験をお持ちの方</p> <ul style="list-style-type: none"><li>*無形商材のセールス経験</li><li>*圧倒的なセールス実績を出したご経験</li><li>*インサイドセールスのマネジメント経験</li></ul>

	【歓迎（WANT）】 *SaaS商材のセールス経験 *SFA、MAの設計、活用経験 *THE MODEL型のセールスプロセスの知見 *営業戦略の立案、実行、PDCAサイクルを回したご経験 *エグゼクティブ層との折衝やリレーション構築のご経験
英語能力	最低限のコミュニケーション(TOEIC 225-470)
日本語能力	ビジネス会話(日本語能力試験2級又はN2)
年 収	日本・円 500万円 ～ 1000万円
給与に関する説明	社会保険完備 交通費全給 教育研修
休 日	完全週休2日制（土・日・祝祭日） 夏期休暇 冬期休暇 リフレッシュ休暇 有給休暇 慶弔休暇 育児休暇 傷病休暇