

求人情報

企業コード:14827 ジョブコード:20231202-001-01-020

マネージャーレベル

ポジション名	【東京】Senior Sales Executive, Software
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)U L J a p a n
掲載開始・更新	2024-05-16 / 2024-05-16
職 種	営業 - その他
業 種	その他コンサルティング
勤務地	アジア 日本 東京都
仕事内容	<p>ソフトウェア製品関連の営業担当をお任せします。チームの方針のもとに独立して行動し、エンジニアリングチームと協力して、ソフトウェア製品およびサービスの販売を促進します。</p> <p>◇新しい市場の分析と開拓 ◇リード開拓からチャンスのクロージング、デプロイメントへの引き渡しまでの責任◇ウェビナー、イベント、顧客先でのプレセールスプレゼンテーションの実施 ◇国際的なプロセス管理ネットワークの拡大と維持◇ソフトウェアライセンス販売の収益責任◇正確な四半期予測の維持</p>
企業について(社風など)	<p>・製品安全評価試験および認証発行 ・工場検査、ラベルサービス ・EMC測定に関するサービス ・セミナー/トレーニング 【主要顧客】大手電機、機械、部品メーカー、自動車メーカー等</p> <p>従業員数 600名</p>
勤務時間	09:00～ 18:00
応募条件	<p>【必須】■ビジネスコンピューティング、ビジネス開発、国際ビジネス/マネジメントなどの学位を修了していること■ビジネスレベルの英語コミュニケーション能力（交渉レベル）</p> <p>【歓迎】◇プロセス管理ソリューションのビジネス開発、セールス、またはコンサルティングの経験 ※ご応募の際に英文レジュメが必要になります。 【こんな方におすすめ】 ◇世界各地を旅することにやりがいを感じる方</p>
英語能力	ビジネス会話 (TOEIC 735-860)
日本語能力	流暢（日本語能力試験1級又はN1）
年 収	日本・円 650万円 ～ 1100万円
休 日	年間休日 126日
契約期間	正社員