

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)UL Japan
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	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。 ◇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
企業について(社風など)	・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 従業員数 600名
勤務時間	09:00～ 18:00
応募条件	【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) 【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
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