

求人情報

スタッフレベル

ポジション名	【ソリューション営業】WEB面接OK/リモートワーク可能★600～1000万
この求人情報の取扱い会社	Salient Talent Pty Ltd
企業名	会社名非公開
掲載開始・更新	2024-05-02 / 2024-05-07
職 種	営業 - 法人営業 営業 - サービス業界営業 営業 - カスタマーサクセス/クライアントサクセス
業 種	
勤務地	アジア 日本 東京都
仕事内容	<p>データやコンテンツを使って顧客の分析業務への実装を支援し、データドリブンな意思決定をお手伝いする営業です。</p> <p>顧客は金融機関、コンサルティングファーム、一般事業法人の新規事業企画・経営企画・営業企画部門、大学研究者など、幅広い業種、職種にまがります。保有するコンテンツや法人向け情報サービスの顧客提供価値の理解（＝商品性、特徴、顧客の利用シーンなどの知識）を深めたいえで、顧客とのリレーション構築を行っていただきます。</p> <p>＜主な業務＞</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・自社の保有するデータやコンテンツを使って顧客の分析業務への実装を支援する</li><li>・開発チームと連携し、顧客からのフィードバックを元としたサービス改善など、サービスの高付加価値化にも積極的に関与を行う</li><li>・営業チームの業務プロセス課題を発見・改善し、チーム全体の営業力強化に取り組む</li></ul>
企業について(社風など)	<p>【この仕事の特徴】</p> <p>◆オリジナルコンテンツを顧客企業のインハウスデータ分析でご利用いただけるよう、企業・業界分析の情報サービスやAPIなど様々な手段で配信し、順調にユーザー数が増加中！</p> <p>◆社内の期待度が高いサービスの事業拡大に自由な発想で関わり、サービスの成長に関わりながら自身も成長することができます！</p> <p>【採用背景】</p> <p>◆マーケティング、営業、カスタマーサクセスが一体となってスピード感を持った事業運営を行う中で、特に営業組織の拡大がKeyとなっています。顧客に対するエンゲージメントを深め、サービスの提供価値を顧客に的確に伝えるソリューション営業で、事業を私たちとともに成長させる営業メンバーを増員募集しています！</p> <p>【受動喫煙対策】屋内喫煙可能場所あり</p>
勤務時間	<p>みなし労働時間制 みなし労働時間/日：7時間30分 休憩時間：60分 時間外労働有無：有</p> <p>※標準的な勤務時間：10:00～18:30（休憩1時間）</p>
応募条件	<p>【必須】</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・法人営業経験が2年以上ある方</li><li>・財務分析、マーケット分析に関する知識や経験を持つ方</li><li>・顧客の課題にアプローチし、データドリブンな切り口から課題解決を提案できる方</li></ul>
英語能力	なし
日本語能力	ネイティブレベル
中国語能力	なし
年 収	日本・円 600万円 ～ 1000万円
給与に関する説明	<p>【福利厚生】</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・通勤手当、家族手当、住宅手当：会社規定に基づき支給（社内規定による）</li><li>・寮住宅：社内基準による</li><li>・社会保険完備</li><li>・健康保険、厚生年金保険、雇用保険、労災保険、退職金制度</li><li>・確定拠出年金、財形貯蓄制度、住宅融資制度</li><li>・保養所（静岡県伊豆山に日経健保直営の保養所あり）</li><li>・全国各地の契約宿泊施設を優待料金で利用可能</li><li>・診療所（東京本社・大阪本社のみ）※支社の中には一般の病院と診療契約を結んでいるところもあります。</li></ul>

	<p>・マタニティー休暇（21日以内）、出産祝い金（1児につき10万円）、産前産後休暇（19週）、配偶者出産休暇（5日以内）、ベビーシッター法人割引制度、育児短時間勤務制度（男性の取得実績あり）等</p> <p>・在宅勤務制度あり</p> <p>【教育制度・資格補助】 新入社員研修、フォローアップ研修、語学研修など</p>
休 日	<p>【休日】年間120日（完全週休2日制）、その他に、結婚休暇、介護休暇、忌引休暇、永年勤続者慰労休暇あり</p> <p>【年次有給休暇】年間有給休暇2日～20日（下限日数は、入社直後の付与日数となります。初年度は入社月による、2年目以降20日付与）</p>
契約期間	正社員
最寄り駅	・地下鉄千代田線「大手町」駅 C2b出口直結