

求人情報

企業コード:79835 ジョブコード:20240328-142-01-006

マネージャーレベル

ポジション名	【アカウントセールス】世界1プラットフォームで日本企業の海外進出支援
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	アリババ(株)
掲載開始・更新	2024-05-13 / 2024-05-14
職 種	営業 - その他
業 種	ビジネスコンサルティング
勤務地	アジア 日本 東京都
仕事内容	<p>中国アリババグループが展開する世界最大BtoBマッチングサイトを日本国内の中小企業の方に有効活用いただき、海外販路拡大をご支援することがミッションです。様々な企業の経営者と接点を持ち、経営課題に</p> <p>関わることがきます。</p> <p>既にご契約いただいている企業様と伴走し、課題解決や改善提案をしながらご契約更新いただきます。取引先も在籍しているメンバーも業界偏ることなく異業種出身の優秀なメンバーが揃っている環境です。IT企業の知見はもちろん他業種の知見も身に着けながら、経営者の方と折衝いただきますのでご自身の業務範囲や営業スキルが成長出来る環境です。</p>
企業について(社風など)	<p>■BtoBおよびBtoCの海外進出支援サービス</p> <p>■アリババグループの提供する各種サービスの展開支援</p> <p>従業員数 63名</p>
応募条件	<p>【必須】 ■無形商材法人経験 3 年以上</p> <p>【歓迎】 ■高単価の商材を扱い、お客様への対応を大事にしながら成果を残されてきた方が活躍できるイメージです。</p> <p>■論理的思考能力を持ち、能動的に行動できる方</p> <p>■契約単価200?500万規模の営業経験</p> <p>【魅力】 ■土日祝休/平均残業14?20hの働きやすい環境/フレックス/在宅・出社のハイブリット勤務/大阪or東京のポジションでの募集</p> <p>■確かな評価制度で、KPIが設計されており成長できる環境が整っています。＊Alibaba.comサービス案内<a href="https://www.b2b.alibaba.co.jp/">https://www.b2b.alibaba.co.jp/</a></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）
中国語能力	日常会話
年 収	日本・円 600万円 ～ 850万円
休 日	年間休日 124日
契約期間	正社員