

求人情報

スタッフレベル

ポジション名	シニアセールス担当者
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 - IT・ソフトウェア・通信業界営業
業種	ソフトウェアベンダー
勤務地	アジア 日本 東京都
仕事内容	<p>ソリューション エグゼクティブは、新規および既存の顧客との新しいビジネスを特定、認定、交渉、クローキングすることで、収益性の高い企業の売上収益を最大化します。このポジションは主に化学、製薬、バイオテクノロジー企業にソフトウェア ソリューションを販売します。</p> <p>責任 当社のクライアントチームのソリューションエグゼクティブは、新しいアカウントの開拓に重点を置き、エンタープライズアカウントに販売します。</p> <ul style="list-style-type: none">・間売上目標を達成する・顧客の痛みを特定しながら、新しいビジネスチャンスを認定または不認定にする・経営陣の視点からの対話の実施・狩猟活動（コールドコール、カンファレンス、見本市などを含む）・アカウントマネージャーとの部門を超えたコラボレーション・正確な予測を維持する・収益推進要因と指標の特定を含む、割り当てられた事業分野全体で収益成長を推進する責任 - 収益傾向と収益を計画どおりに推進するためのアクションについて、すべての市場所有者との可視性を確立する・主要顧客にソリューションのプレゼンテーションを提供する・エンタープライズ ソフトウェア ライセンスの提案を作成する・エンタープライズソフトウェア契約の交渉・顧客の意思決定プロセスを学ぶ・予測されるビジネスのクローキング計画の作成・適時にビジネスを終了する
企業について(社風など)	<p>私たちのクライアントは、より安全で、より持続可能で、生産的な世界を創造します。</p> <p>同社は、環境、社会、ガバナンス (ESG) パフォーマンスおよびリスク管理ソフトウェア、データ、および環境、健康、安全、持続可能性 (EHS&S)、オペレーショナル リスク管理、製品セキュリティサービスを提供する大手プロバイダーです。)。30以上にわたり、ワークフローを最適化し、複雑で動的な世界的な規制構造をナビゲートするために、80か国の7,000を超える顧客と100万人以上のユーザーにサービスを提供してきました。</p> <p>彼らの目標は、顧客が従業員の安全を確保し、製品を持続可能に保ち、業務の生産性を維持できるように支援することです。</p> <p>現在、日本には8人のチームがいる。この役割は、英国に拠点を置くグローバルセールス担当副社長に直属します。</p>
応募条件	<ul style="list-style-type: none">・エンタープライズ ソフトウェア ソリューションの販売または化学業界への化学品の販売における少なくとも5以上の成功経験。(営業職への転職を希望する化学エンジニアも歓迎)・大規模かつ複雑な販売を成立させる実証済みの成功。創造的な取引形成を奨励し、貢献します。適切な販売チャネルとパートナーを通じて販売を成立させるための役割を積極的に活用します・強力なハンタースキル・経験には、交渉、成功したパートナーシップ、および/または合併事業が含まれる必要があります。・変化する市場において成功した販売戦略を実行してきました。製品の販売サイクルや競合他社の戦略などの課題を理解し、その知識を活用して販売戦略を磨きます。
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	なし
年収	日本・円 1000万円 ~ 1200万円
給与に関する説明	基本給に加えて手数料が加算され、基本給の2倍になります。

