

求人情報

エグゼクティブレベル

ポジション名	アカウントマネジメントディレクター 東京求人(8278)
この求人情報の取扱い会社	フィデル・コンサルティング株式会社
企業名	会社名非公開
掲載開始・更新	2024-05-10 / 2024-05-10
職 種	IT関連（オープン・WEB系） - 業務アプリケーションSE IT関連（汎用系） - データベースSE エグゼクティブ/経営 - 管理職(管理部門系)
業 種	
勤務地	アジア 日本 東京都
仕事内容	候補者は、航空業界から新規ビジネスを生み出す責任を負います。既存の顧客と新規顧客の組み合わせから。 候補者は、ターゲット航空会社アカウントの主要な意思決定者や影響力のある人物を探し、効果的な関係を築くことで、新規アカウントの開発に重点を置きます。 管理下にあるアカウントの顧客満足度を高め、同じことを達成するためにデリバリーチームや地域チームと緊密に連携します。 適切な見込み顧客からの問い合わせ、RFP、RFI への回答を生成します。 詳細で正確なパイプラインと販売活動の予測とレポートを維持します。 さまざまな事業部門と連携し、顧客とのやり取りに参加できるようにします。 当社のさまざまなサービスについて、事業部門に顧客/市場のフィードバックを提供します。 地域での地位を向上させるために、マーケティング、ブランディング、地域戦略を策定します。
企業について(社風など)	航空、ツアー&クルーズ、ホスピタリティ業界の顧客のためにミッションクリティカルな業務を管理する、世界的に旅行業界向けの大手 SaaS ソリューション プロバイダーです。 航空業界向けのソリューションは、フリートおよびクルーの運用、航空機のメンテナンス、乗客サービス、ロイヤルティ プログラム、スタッフの旅行および航空貨物管理をカバーしています。 また、ホテルの客室在庫、料金、空室状況をホスピタリティ企業およびチャネルのグローバルネットワークに提供するリアルタイムの B2B および B2C 配信プラットフォームも運営しています。 ツアーおよびクルーズ業界向けには、陸上、オンライン、機内ソリューションをカバーする包括的な顧客中心のデジタル プラットフォームを提供しています。Blackstone のポートフォリオ企業であり、世界中の 11 か所のオフィスで事業を展開しています。
応募条件	アジア太平洋地域の大手航空会社に航空技術ソリューションを販売した経験があること 候補者は工学/技術または科学の学位を取得していること、できれば経営学の学位を持っていること 顧客からのリピートビジネスにつながる大口顧客管理の経験があること 候補者は、ビジネスの成長を促進するために航空会社の上級管理職とビジネス関係を築いた実績があること インドの IT ソリューション プロバイダーが運営するソフトウェア配信モデルに精通していること 少なくとも 12 間の総合的な経験があり、そのうち最低 3 年間は直接販売の経験があること 日本/韓国の航空会社の主要 IT またはビジネス ステークホルダーとの関係があれば、さらに有利になります 候補者は、日本語でのビジネス コミュニケーション能力に優れたコミュニケーション能力を持っていること (JLPT N2 以上が望ましい)
英語能力	ビジネス会話 (TOEIC 735-860)
日本語能力	ビジネス会話(日本語能力試験2級又はN2)
年 収	日本・円 1700万円 ～ 2000万円
休 日	報酬: 能力とスキルセットに基づく 休日: 土曜・日曜、国民の祝日、12月30日から1月3日まで 休暇: 次有給休暇15日、年次病欠休暇6日 保険: 健康保険、失業保険、労働災害保険、労災保険 試用期間: 入社日から3か月