

求人情報

シニアレベル

ポジション名	【法人向けインサイドセールス（東京）／法人マーケティング部】
この求人情報の取扱い会社	株式会社パソナ グローバル事業本部／Pasona Inc. Global department
企業名	株式会社グロービス
掲載開始・更新	2024-04-22 / 2024-05-17
職 種	営業 - その他 企画/マーケティング/PR - 営業企画 営業 - インサイドセールス
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	<p>【募集背景】</p> <p>インサイドセールスチームが所属する、法人部門は売上・顧客数ともに毎年2桁成長という大きな成果を上げています。グロービスでは2020年度からインサイドセールスを仕組み化し、2021年度からチーム化して活動を発展させています。コロナ禍で顧客の情報収集やコミュニケーションがオンライン中心へと大きく変化する中で、デジタルマーケティングとフィールドセールスをつなぐ、インサイドセールスチームへの期待は大きく高まりました。この状況はアフターコロナにおいても加速することを見込んでいます。今や法人部門にとって『成長のエンジン』とも言えるインサイドセールスチームを、この度さらに拡大し、増員募集することとなりました。お客様のビジネスに真剣に向き合い、新しいステージで力をつけたいという方にお越しいただき、共にチャレンジを続けていきたいと考えています。</p> <p>【ミッション】</p> <ul style="list-style-type: none">・グロービスのソリューションに関心を持って下さっているクライアントとの、初期接点として、クライアントニーズのヒアリングを担当し、顧客満足度を高め、グロービスのファンを増やしていくこと・確度の高いホットなクライアントを見極め、フィールドセールスに連携することで、グロービス全体として効率の良い商談化と顧客体験向上を実現させること・クライアントとの接点から得た実体験や、データの分析を生かしたマーケティング施策を立案し、実行すること <p>【基本的な業務の事例】</p> <ul style="list-style-type: none">・WEB行動が一定以上活発な顧客に対する対応（電話での詳細ヒアリングやメールでの回答）・ニーズが一定以上ある顧客の、フィールドセールスへの連携（トスアップ）・お問い合わせへの対応（電話での詳細ヒアリングやメールでの回答）・データ分析を含む顧客対応などの仕組みづくり・トライアルID発行の手続き・営業資料・顧客対応資料の作成 <p>※反響型で行っており、アウトバウンドコールの実績はありません。顧客からのアクションなどからリードの確度を判断しアプローチを行うため、会社としてアプローチすべき顧客層に集中して顧客接点を持つことができます。</p>
企業について(社風など)	【プロセスや行動も評価の対象です】インサイドセールスチームの目標数字は『マーケティング部署全体で持っている目標を持つ』形です。数字だけでなく、プロセスや行動も評価の対象となります。
勤務時間	09:30 - 18:00
応募条件	<p>【必須要件】</p> <ul style="list-style-type: none">■社内外の方との折衝経験（業務上、社会人のお客様の対応をされた方を想定しています）■細かいタスクを丁寧かつ正確に行う力■関係者とコミュニケーションを図り、主体的に巻き込み、形にしていく推進力 <p>【求める人材像】</p> <ul style="list-style-type: none">■人の成長やキャリア形成に関心を持ち、サポートしたいというお気持ちをお持ちの方■チームで連携し働くことに喜びを感じられる方■主体的に業務遂行し、工夫提案ができる方
英語能力	ビジネス会話 (TOEIC 735-860)
年 収	日本・円 300万円 ～ 500万円
給与に関する説明	<ul style="list-style-type: none">・グロービス経営大学院受講支援制度※・海外短期留学支援制度※・自己啓発支援（年間上限20万円）・業務上必要な研修受講支援（所属部門長の判断により全額負担） ※プログラムの未修了、もしくは、在学中または修了後2年未満での退職時には支援金の返金要
休 日	【年間休日数】123【休日】完全週休二日(土日)、
契約期間	正社員雇用

