

求人情報

マネージャーレベル

| | |
|--------------|---|
| ポジション名 | 【外資系SaaS/ BtoB Salesポジション】AIによるビジネスの成長支援 |
| この求人情報の取扱い会社 | マイケル・ページ・インターナショナル・ジャパン株式会社/Michael Page International Japan K.K. |
| 企業名 | 会社名非公開 |
| 掲載開始・更新 | 2024-05-13 / 2024-05-13 |
| 職 種 | 営業 - IT・ソフトウェア・通信業界営業 |
| 業 種 | その他IT関連 |
| 勤務地 | アジア 日本 東京都 |
| 仕事内容 | <p>台湾本社、東京にオフィスを置く外資系企業でのBtoB Sales ポジション。新規顧客獲得、顧客管理、業界リサーチなどを担当するポジション。</p> <p>職務内容</p> <ul style="list-style-type: none">* SaaSの営業活動を中心に業務を行う* 新規顧客獲得から顧客管理までの営業プロセスを遂行する* マーケットリサーチによって、業界の情報収集・分析・共有を行う* 自社のマーケティングストラテジーを積極的に提案し、営業戦略に結び付ける <p>理想の人材</p> <ul style="list-style-type: none">* B2B営業2年以上* 広告・SNSマーケティングの経験* 優れたコミュニケーションスキル、主体性* ビジネスレベルの英語スキル* 東京オフィス出勤可能な方 <p>条件・待遇</p> <ul style="list-style-type: none">* 年収500万円- 1000万円* 交通費全額支給* 社会保障完備* 在宅勤務可(条件有り) <p>To apply online please click the 'Apply' button below. For a confidential discussion about this role please contact Yuta Mochizuki at +81 3 6832 8932.</p> |
| 企業について(社風など) | 名だたる企業を顧客に持つ台湾本社のAIソフトウェア企業。AI技術を主力としたDX化、解析技術を通じ顧客にビジネスのソリューションを提供するソフトウェア企業。 |
| 応募条件 | B2B営業2年以上 広告・SNSマーケティングの経験 優れたコミュニケーションスキル、主体性 ビジネスレベルの英語スキル 東京オフィス出勤可能な方 |
| 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) |
| 年 収 | 日本・円 500万円 ～ 1000万円 |