

営業・マーケティング担当者(日本)

私たちの日本のパイオニアチームで活躍するあなたは、当社の革新的な製品と日本市場特有のニーズとのギャップを埋める上で重要な役割を果たしていただきます。テクノロジーへの情熱、顧客満足への献身、そして成功する販売地域を築くための意欲をお持ちの方は、ぜひご応募ください。日本における私たちのストーリーを共に歩いていく、かけがえのない存在となることを願っています。

ポジション概要

セールス&マーケティング担当者は、新しい日本チームの主要メンバーとして、ブランドの再立ち上げと初期販売の推進を担当します。この役割は、プリセールスとマーケティングの知識を組み合わせたユニークなものです。販売、マーケティング、そして顧客関係の構築に携わります。独立して、また協調的に業務に取り組み、最適な製品市場適合性を見つけ、リードを獲得し、強固な顧客関係を構築し、成約へと導きます。現地文化に関する知識を活かし、当社のグローバルな強みを、現地ならではの魅力的な価値提案へと昇華させてください。

責任

- 市場開発とリード生成:より広範な日本マーケティング戦略と緊密に連携して、販売リードを積極的に生成、評価、育成します。
- 販売実行:最初の連絡や製品のデモンストレーションから交渉、取引の締結まで、販売サイクル全体を管理し、販売目標を達成します。
- 製品の専門知識:OpenLM製品一式、価格設定、価値提案を深く理解し、潜在的な顧客にメリットを効果的に伝えます。
- 顧客関係管理:顧客と協力して顧客の特定の要件を理解し、強固で永続的な関係を構築し、顧客のニーズが満たされるようにします。
- マーケティングとローカリゼーション:日本の市場と文化に響くマーケティングメッセージの適応とローカライズされた販売資料の作成を支援します。
- クライアントの研修とサポート:新規顧客の主な連絡窓口として活動します。ソフトウェア導入において技術チームをサポートし、顧客がソフトウェアを効果的に使用できるようトレーニングセッションを実施します。
- 市場のフィードバック:顧客からのフィードバック、市場動向、競合他社の活動を収集して分析し、製品、価格設定、マーケティング戦略の調整を推奨します。
- コラボレーション:国際的なマーケティング、エンジニアリング、サポートチームと緊密に連携して技術的な問題を解決し、シームレスなクライアントエクスペリエンスを実現します。

希望候補者プロフィール

- 経験: 技術営業またはビジネス開発の分野で0～2年の経験、できれば自動車、エンジニアリング、製造業でのBtoB。
- 業界知識（推奨ですが必須ではありません）：
 - エンジニアリングソフトウェア、**CAD/CAM**ツール、または関連する技術プラットフォームの知識。
 - IT資産管理やソフトウェアライセンスの最適化の知識もプラスになります。
- 言語スキル：
 - ネイティブレベルの日本語能力(読み書きと会話の両方)が必要です。
 - 実務知識の英語 は 好ましいが必須ではありません。
- スキルと属性：
 - 優れた対人関係およびコミュニケーションスキル。
 - 顧客中心の考え方と問題解決への意欲。
 - スタートアップや立ち上げ環境で活躍できる自発的な人材。
 - チームやタイムゾーンを越えて快適に働くことができる。