

求人票

求人内容

ポジション	MaaS事業推進Director /法人営業責任者
雇用形態	正社員 ※3カ月間の試用期間があります。その間の待遇・給与に変更はありません。
雇用期間	期間の定めなし
業務内容	MaaS事業推進Directorとして法人営業をリードします。当面単独での事業立ち上げを担当しますが、事業を拡大し必要な人材を確保し部門を統括し人材育成を含むチームマネジメントを担います ・海外戦略パートナー企業の事業戦略に添って国内顧客開拓を実施 ・ターゲット顧客層には、直接アプローチして商談開拓を行います ・営業パートナーづくりや、パートナーとの関係構築による新規リード拡大も行います ・必要に応じてビジネス提案やシステム提案を行い海外戦略パートナー企業や国内パートナー企業のWin-Winなビジネスモデルを創造し調整を行う ・お客様の課題整理を行い技術導入のメリットを顧客目線で提案する ・活動や課題について海外戦略パートナー企業に定期的に報告しプロアクティブに活動を推進
募集背景	新規募集の為
勤務地	当面在宅勤務（先々オフィス設置(東京都内)の可能性あり)
応募資格	・法人営業経験 5年以上 (MUST) (自動車メーカ または サービス系 法人営業経験者優遇) ・海外企業との業務経験 3年以上 (MUST) ・技術関連業務経験 (デジタル系) 3年 (MUST) (位置精度関連技術または決済関連技術経験者 優遇) ・組織マネジメント経験 (5名以上のチーム) (WANT) ・コミュニケーション能力 (日本語、英語) ・パソコン (Windows/Office/Mail/Web会議) オペレーションと設定
年齢	年齢不問
語学力	TOEIC : 700点以上 (ビジネス会話が支障なくできるレベル)
選考プロセス	・書類審査 ・面接 (2回 (日本語と英語) を想定)

労働条件

勤務時間	正社員 : 9時~18時 (1日8時間) (フレックス) 休憩原則 : 12時~13時
休日・休暇	完全週休2日制 (土日祝)、年末年始休暇、夏期休暇、有給休暇、年間休日120日以上
時間外労働	時間外労働 あり (月平均30時間程度)
給与	月給 90万円~ (時間外手当含む)
加入保険	社会保険完備 (健康保険、厚生年金、雇用保険、介護保険)
応募方法	・履歴書をrecruit@guppa.jpへ送付