採用情報｜法人営業職募集

日本 JYD 株式会社では、日本市場での事業拡大に伴い、教育 ICT・AI ソリューションの法人営業担当者を募集しています。

新規顧客開拓から提案営業、パートナー企業との協業推進まで幅広く対応できる、営業経験・顧客開拓力・行動力のある方を歓迎します。

募集職種

法人営業マネージャー（教育 ICT・AI ソリューション）

主な業務内容

- 大学・学校・教育関連企業向けの新規顧客開拓、提案営業
- スマート教室、AI 教育、スマート入試管理等の製品・ソリューション提案
- SIer、販売代理店、協業パートナーの開拓・関係構築
- 顧客ニーズの把握、商談、見積、契約、導入までの営業推進
- 日本市場の動向調査、競合分析、営業戦略の立案
- 中国本社との連携による顧客提案・プロジェクト推進

応募資格

必須条件

- 法人営業の実務経験（目安 5 年以上）
- 新規顧客開拓、提案営業、商談・契約交渉の経験
- 顧客との関係構築力、課題把握力、提案力
- 自ら営業計画を立案し、主体的に行動できる方

歓迎条件

- 教育 ICT、IT システム、AV 機器、AI 関連製品の営業経験
- 大学・学校・教育委員会向けの営業経験
- SIer、教育関連企業との人脈・営業ネットワーク
- 官公庁・学校法人向け入札案件の営業経験
- 中国語または英語によるビジネスコミュニケーション能力

求める人物像

- **新規顧客開拓力と営業実績を持つ方**
- 顧客ニーズを理解し、課題解決型の提案営業ができる方
- 教育 ICT・AI 分野の新しい技術や製品に関心がある方
- 社内技術部門と連携し、案件獲得から導入まで推進できる方

- 日本法人の事業拡大に主体的に取り組める方

勤務条件

- **勤務地**：　東京都内
- **雇用形態**：正社員
- **給与**：　経験・能力・営業実績を考慮のうえ決定
- **休日・待遇**：当社規定による

応募方法

履歴書・職務経歴書を採用担当までお送りください。

学歴・資格よりも、**法人営業**の**実績**、**新規顧客開拓力**、**提案力**、**顧客**ネットワークを**重視**します。