



機材レンタル・販売営業（アカウントマネジャー）

<業務詳細>

米国に本社を持つ世界唯一の総合的なイベントサービス企業であるPRG日本支社取り扱い機材のレンタル、販売案件獲得のアカウントマネジメント業務。PRG社内、メディア、インターネット、自身のコネクション等の情報から売り先を調査、特定し、案件の獲得に導くポジションです。（折衝業務、納期スケジュール・コストマネジメント業務）

取り扱い機材は海外メーカーの製品のため、英語でのコミュニケーション力がある方は優遇致します。

※海外との電話会議のため定時時間外で就業することがあります。

- ・ 見込み顧客へアプローチし、プレゼンやデモを実施しアカウントを獲得する。
- ・ 既存顧客へ訪問し、製品（主に演出用照明機材）のデモ・販売促進。
- ・ 製品の簡単な検品・調整

<求められる成果>

- ・ 新規アカウントの獲得・維持・拡大。
- ・ 販売戦略の構築、あるいは既存の販売戦略を支援し、売上に貢献する。
- ・ チームの一員としてプロジェクトを成功に導く。
- ・ 会社の方針、およびルールを遵守しつつ、プロセス改善、効率化を図る。

<ポジションの魅力>

- ・ 米国に本社のある、世界最大数の映像・音響・照明・舞台機器を保有する総合的エンタテイメントサービスプロバイダーです。世界中が注目する一大イベントやグローバルなイベントなど、ダイナミックな案件に携われる機会があります。
- ・ 少数精鋭のプロフェッショナル集団で、業務を裁量大きく行っていただけます。
- ・ 経験豊富な社内外のスタッフとの業務を通じ、スピード感をもって成長できる環境です。

<必須要件>

- ・ B to Bで有形商材の営業経験、または代理店販売のご経験。
- ・ 販売プロセスに関する知識があり、売上や利益などの数字管理ができる方。
- ・ ビジネス文書作成スキル。



- ・自発的に考え、行動できる方。
- ・PC Skill : MS Office (Excel、PPT、Word)
- ・日本語ネイティブルベル。

<その他>

- ・照明、音響、映像機材に関する基礎知識をお持ちの方は優遇します。
- ・セルフスター。前向きで積極性があり、責任感の強い方。
- ・社内外における優れたコミュニケーションスキルをお持ちの方。
- ・チームプレーヤーで周りを巻き込む力のある方。
- ・英語でのコミュニケーション力がある方は優遇します。

<雇用形態>

正社員または、契約社員（1年更新）

<試用期間>

6か月

<勤務地>

東京都（申請により、リモートワーク可）

<勤務時間>

9:00～17:30（残業：有）

<休日・休暇>

原則土曜、日曜、祝日

※担当業務により休日出勤の可能性がありますが振替の休日は確保されます。

年末年始休暇、慶弔休暇、年次有給休暇

<福利厚生>

各種社会保険完備

以上