



PLAID

株式会社プレイド

Sales（セールス）

Sales（セールス）

紹介した候補者数

0人

選考中の候補者数

0人

最終更新日時

2024/12/24 10:45

採用情報

概要

■ 公開している募集要項

<https://recruit.plaid.co.jp/requisitions/sales>

■ 補足事項

プレイドが持っている1st party customer dataを活用してもらうことがクライアントの事業・社員育成にダイレクトに影響することが多いため、プロダクトセールスにとどまらず、クライアントの事業課題に向き合うことができます プレイドが持つプロダクトだけでなく、プロフェッショナルサービスも含めた幅広いソリューションを活用した提案活動を行うことが可能です

プロフェッショナルサービスについては以下を参照

<https://plaid.co.jp/business/#professional-service> 上記のような活動を通じ、幅広い経験を身につけることが可能です。セールスマンメンバー経験者が他社でCMOとして活躍しているケースもあります。

お願い

ご紹介いただく際、補足欄に必ず以下をご記入ください。

転職理由：

ご本人さまのwill：

扱い商材の難易度が高い

単品（パッケージ）商材の拡販ではなく、複数商材を組み合わせて提案をしている

高単価(20万円以上)かつ無形商材

社内外調整折衝力

プロジェクトマネジメント経験

ステークホルダーとの関係構築

IT基礎知識の資格ホルダー（これが全てではないが、学習できるかどうかをチェック）

ITパスポート

webアソシエイト

GAIQ取得者

Google アナリティクス個人資格

営業成績に対する何かしらの表彰経験

業務実績から何かしらの抜擢経験

リーダー、マネジメント

新規プロジェクトのアサイン

抜擢研修

【ターゲットイメージ】

営業経験者に加えて以下のようなご経歴の方もマッチすると考えています

フォーカスインダストリーにおけるマーケ経験者

大手広告代理店（事業会社経験もお持ちの方）

事業会社のマーケター

フォーカスインダストリーは以下のとおり

アパレル、コスメ、小売、金融・保険 どんなメンバーが在籍しているか、以下のサイトから見ていただくことができます

（会員登録の必要あり）

<https://pass-v2.plaid.co.jp/members> 以下セールスメンバーのインタビューもぜひ参考にして頂けると幸いです
す <https://blog.plaid.co.jp/n/ncb74271eba46> <https://blog.plaid.co.jp/n/n9f3ea8a13b65>
<https://blog.plaid.co.jp/n/n7dafc4529f92>

ターゲットの具体イメージを掴む上で参考にしていただけますと幸いです

[さらに詳しい情報を見る](#)

候補者紹介フォーム

必須

名前

例) 山田

例) 花子

必須

メールアドレス

例) yamada@example.com

必須

書類

履歴書/職務経歴書の添付をお願いします

ここに資料をドロップしてください

(最大100MBまで・スマートフォン端末ではファイルアップロード機能がご利用いただけない場合があります)

添付資料を選択

任意

補足

必須

推薦理由

例) テキスト入力

必須

転職理由

例) テキスト入力

必須

ご本人のキャリアのwill

例) テキスト入力

必須

現在のご年収

不明な場合はその旨ご記載ください。

例) 10

必須

他社応募状況

応募/選考に進んでいる企業様がありましたら選考フェーズについて記載いただけますと幸いです。(ex.書類選考中、初回面談実施済み、最終面談前など)

例) テキスト入力

必須

入社希望日/転職スケジュール

候補者様の入社希望日/転職スケジュールを記載ください。(確定していない場合はおおよその目安を記載いただけますと幸いです)

例) テキスト入力

必須

個人情報同意有無

以下個人情報の取り扱いをご確認の上、同意欄へのチェックをお願いします。 <https://plaid.co.jp/recruit-legal.html>

同意する

確認画面に進む

