



職種: セールス&マーケティング ディレクター

レポートライン: カントリーマネージャー

会社概要

当社は確実に成長しています。私たちの業界も成長しています。私たちのクライアントもまた成長しています。そして、私たち XOOM で働く人々も共に成長しています。XOOM での環境下では専門的な知識や能力開発よりも一緒にチームプレイヤーとして熱く働き、傑出した営業開拓の機会を望んでいる人を探しています。

XOOM では、ダイナミックな業界で躍進する重要な一員となり、才能あふれた人々と一緒に、新しい挑戦や機会に出会い、あなたの視野を広げたりすることができます！

職務内容

セールス&マーケティングディレクターは、成功のコースを可視化し、ビジョンを策定し、XOOM のブランド力・市場シェアの拡大に向け営業戦略を舵取り、段階に合わせて実行していきます。カントリーマネージャーに直接報告するディレクターは、実績のあるリーダーシップ経験、戦略思考のもと、マーケットトレンドを把握し、上層へアドバイスし、売上標達成に責任を持ち、組織全体の発展に責任をもちます。

主要責務

- チーフマーケティングオフィサーとして、年次マーケティング計画と、目標を達成するために必要な戦略、戦術、およびリソースを開発する。
- 既存の顧客やマーケットシェアを拡大するための営業戦略を策定し、新たな市場を開拓する。
- 毎年の事業計画を立て、確実に実施し、毎月、四半期、年次の経費と収益ターゲットを管理する。
- ステークホルダーに優れたサービスを提供し、市場の差別化および競争力をつけられるよう、マーケティングおよびセールsteamをリードする。
- 進捗状況を管理し、明確なセールス指標とベンチマークを確立する。パフォーマンスを追跡、測定、分析できる全社的なマーケティングレポート機能を作成する。
- 戦略的パートナーおよび顧客と協力して、市場ニーズを調査し、可能な新製品ソリューションを特定する。
- 業界内の強力な関係ネットワークを確立し維持する。
- 強力なチームを育成する。コーチ、指導、既存のチームの育成を行う。
- 財務分析に長けており、販売とマーケティングの予算と行動計画を策定する。

必須条件

- 小売エネルギー関連での経験、営業実績
- 学士号が必須。MBA 取得済みであれば尚良し。
- 数字に基づく営業実績、また最低 15 年間のマーケティングおよび営業経験があること。
- 強いリーダーシップを持ち、変化にも柔軟に対応し、チームへのよい影響を与えること。
- 営業チームを採用しながら、早いスピードで能力開発に貢献した実績があること。
- 戦略的/概念的レベルと細かな運用レベルの両方で業務を行う能力。
- メトリクスを駆動し、統制されたプロセスオリエンテーションマインドを持つこと。
- 対人関係スキルを持ち、的確な判断を行い、多様な個人とのコミュニケーションが可能であること。
- 起業家的で、スピード感をもってハンズオンで行動を起こすアプローチをとることができること。



- スタッフ、同僚、顧客、およびステークホルダーとの信頼関係を維持し、持続できるリーダーシップスタイルであること。
- 戦略的計画立案、マーケティング、販売、市場開発および計画の分野における幅広い経験があること。

このポジションは会社の成長を担う鍵となります。上記の要件、知識、スキル、および/または能力だけでなく、すべての人が能力を発揮できるよう様々な調整を行い、共通の目的へリードし、共に成功していく体験をすることができます。

こちらのメールアドレスまで履歴書を送付ください。 careers@xoomenergy.co.jp