

Job Detail

Company Code:a3395 Job Code:20231022-059-01-001

Manager Level

| | |
|---------------------|--|
| Position Title | 【営業】ソフトウェア製品/サービスのフィールドセールス◆在宅勤務可 |
| Recruiter Company | 株式会社 リクルート（リクルートエージェント / Recruit Agent） |
| Company Name | イーソルトリニティ(株) |
| Activated / Updated | 2024-05-09 / 2024-05-09 |
| Job Type | Sales/AE - Other |
| Industry | Software Vendor |
| Location | Asia Japan Tokyo |
| Job Description | <p>組込みソフトウェア製品及びサービスにおける、BtoBセールスをお任せ致します。具体的には、車載開発、医療機器開発、産業機器開発を中心にソフトウェア開発支援ツールとエンジニアリングサービスを理解し、</p> <p>◆お客様の解決したい課題を分析し、提案できる形に要求化する◆その課題に対する、イーソルトリニティで取り扱っている商材やサービスを組み合わせた解決策を提示する◆カスタマーサクセスの支援等を行います。また、イーソルトリニティ商材やサービスの技術仕様や市場動向の把握を経て、◆新商材/セールス戦略提案◆マーケティングコミュニケーション活動支援◆プロダクトマーケティング活動支援を行います。</p> |
| Company Info | <p>■ハイエンド組込み機器開発支援ツール販売、コンサルテーション、プロフェッショナルサービス、エンジニア教育の提供等</p> <p>従業員数 12名</p> |
| Qualifications | <p>【必須】■英語でのビジネス経験■無形商材の法人営業経験■論理的思考力【尚可】◆コストなども含めたビジネス提案の経験もしくは意欲◆機能安全やサイバーセキュリティ法規/規格に関わる知識や経験◆組み込み</p> <p>ソフトウェアの開発経験◆機能安全等の対応が必要なプロジェクト等の参画経験《業務の魅力》様々な分野のトップメーカーである顧客と、ソフトウェア開発の支援をする為に技術的なディスカッションができるので、コンピュータシステムや市場動向等の幅広い知見が身に付きます。なおお客様の課題に対し、いろいろな商材やサービスを組み合わせることで解決策を導き出す活動を通じて、クリエイティブな思考能力が身に付きます。</p> |
| English Level | Business Conversation Level (TOEIC 735-860) |
| Japanese Level | Fluent(JLPT Level 1 or N1) |
| Salary | JPY - Japanese Yen JPY 5000K - JPY 6000K |
| Holiday Description | 年間休日 125日 |
| Job Contract Period | 正社員 |