

## Job Detail

Company Code:b4527 Job Code:20230731-124-01-016

Manager Level

|                     |   |
|---------------------|---|
| Position Title      | 【セールスマネージャー】自社開発しているAIプロダクトの営業戦略策定も   |
| 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        | セカンドサイトアナリティカ(株)  |
| Activated / Updated | 2024-05-09 / 2024-05-09   |
| Job Type            | Sales/AE - Other  |
| Industry            | IT - Other  |
| Location            | Asia Japan Tokyo  |
| Job Description     | <p>新規獲得のための提案、契約後のフォローまでを複数部署と一緒に実行いただきます。役員陣との拡販施策を含め営業戦略や、開発チームとのプロダクト戦略、販売代理店との連携などの役割も担って頂く想定です。</p> <p>&lt;具体的には&gt; ■顧客課題のヒアリング、プロダクトフィードバック<br/>■新規顧客の獲得(リード創出からクロージング)<br/>■顧客の課題解決に繋がるAIソリューションの企画立案・提案?クロージングまでを実施<br/>■営業戦略の立案と遂行<br/>※今後発表していく新規プロダクト拡販に向けた戦略策定もお任せします。</p> |
| Company Info        | <p>アナリティクスとテクノロジーを活用したサービスを提供する専門企業。AIの核となる機械学習やディープラーニングなどのR&amp;Dを行い、様々な業種・分野に対するアナリティクス・コンサルティングサービスと、それを動かすIT基盤やAIサービスを提供。</p> <p>従業員数 40名</p>  |
| Qualifications      | <p>【必須】 ■IT分野のプロダクト営業経験<br/>■営業施策の戦略策定経験</p> <p>【ミッション】当社は、ビジネスコンサルティング会社やAIベンダーとは異なり、「アナリティクスを活用したビジネス価値創造企業」です。私たちは、高度なAI・統計知識やITリテラシーだけでなく、クライアントの課題を解決する力も求められます。単に技術を使うだけでなく、クライアントが本当に必要としていること、例えば業績向上やリスク低減など、本質的な課題解決に取り組み、プロフェSSIONALとして実現していきます。</p>                         |
| Japanese Level      | Fluent(JLPT Level 1 or N1)  |
| Salary              | JPY - Japanese Yen JPY 8000K - JPY 10000K   |
| Holiday Description | 年間休日 120日   |
| Job Contract Period | 正社員   |