

Job Detail

Company Code:3071 Job Code:20231004-131-01-100

Manager Level

Position Title	【コンサルティング営業】世界展開する自社サービスのシェア拡大（BC&CS SL）
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	サイオステクノロジー(株)
Activated / Updated	2024-05-09 / 2024-05-09
Job Type	Planning/Marketing/PR - Business Development/Business Management/Corporate Planning
Industry	Software Vendor
Location	Asia Japan Tokyo
Job Description	<p>当社の強みであるシステムの可用性提案をクライアント企業となるIT部門へ行い、コンサルティングサービス契約や導入支援、自社ソフトウェアの導入促進を担うコンサルティング営業を担当していただきます。</p> <p>プロセスごとの業務分担ではなく、コンタクトからクロージングまで一気通貫で担当頂く想定です。</p> <p>■業務内容詳細</p> <ul style="list-style-type: none">・クライアントの課題整理・提案内容の検討・まとめ、提案作成・システムアーキテクチャ設計・プレゼンテーション／デモ・社内外の折衝。
Company Info	<p>■オープンソースソフトウェア ■システムインテグレーション ■クラウド/認証ソリューション ■コンテナプラットフォーム ■システム障害対策 ■文書管理アプリケーション ■Gluegentシリーズ ■APIソリューション ■HR Techソリューション 他</p> <p>従業員数 461名</p>
Qualifications	<p>【必須】</p> <ul style="list-style-type: none">■IT業界における法人営業経験3年以上■ITコンサルタント経験3年以上 <p>【歓迎】</p> <ul style="list-style-type: none">■新しいチームの立ち上げ経験 <p>【求める人物像】</p> <ul style="list-style-type: none">■スピード感をもって仕事を遂行できる。■顧客の解決すべき課題を把握し、必要な営業活動を計画できる。■顧客との良好な関係をつくることのできる。
Japanese Level	Fluent(JLPT Level 1 or N1)
Salary	JPY - Japanese Yen JPY 9000K - JPY 12000K
Holiday Description	年間休日 120日
Job Contract Period	正社員