

Job Detail

Company Code:66274 Job Code:20230809-110-01-059

Manager Level

Position Title	【DX・SIコンサルティングセールス】経営課題・業務課題の改善提案
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	(株)テンダ
Activated / Updated	2024-05-07 / 2024-05-08
Job Type	IT (PC, Web, Unix) - Business Application SE
Industry	Software Vendor
Location	Asia Japan Tokyo
Job Description	<p>継続して獲得するリード顧客から、テンダが提供するDXサービスで解決できるお客様の課題を特定し、案件化させ、コンサル・開発部門と連携して事業拡大を推進いただきます。</p> <p>【業務内容】</p> <p>■多様な産業、業界からの新規顧客に対するコンサルティング、アカウントセールス■リレーションの構築と維持■ニーズのヒアリング及びアクションプランニング・システムの提案■AI、RPAなどのデジタル技術を顧客のニーズに合わせてカスタマイズしたソリューション提案・クロージング■社内のエンジニアリング部門、PM、マーケティングと連携しながら顧客の経営課題、業務課題の解決に向けた推進</p>
Company Info	<p>■エンタープライズ事業（ビジネスプロダクト）</p> <p>■エンタープライズ事業（ITソリューション）</p> <p>従業員数 387名</p>
Working Hours	09:00～ 18:00
Qualifications	<p>【必須】</p> <p>■Sler、ITコンサル、業務コンサルティング会社でのセールス経験又はコンサルティング経験</p> <p>■ERP、CRM、SaasなどDX関連領域のサービスのソリューション営業経験</p> <p>【歓迎】</p> <p>■経営陣・事業責任者などのキーパーソンとの関係構築ができる方</p> <p>■営業組織の責任者や組織開発、チームビルディングを推進してきた方</p> <p>■ビジネスコミュニケーションスキルをお持ちの方（ファシリテーション・プレゼンテーション・ネゴシエーション）</p>
Japanese Level	Fluent(JLPT Level 1 or N1)
Salary	JPY - Japanese Yen JPY 8000K - JPY 10000K
Holiday Description	年間休日 125日
Job Contract Period	正社員