

Job Detail

Company Code:82583 Job Code:20230705-077-01-051

Manager Level

Position Title	★ベテラン歓迎★【営業部長候補】最先端テクノロジーの営業/事業戦略策定
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	プロメテック・ソフトウェア(株)
Activated / Updated	2024-05-13 / 2024-05-14
Job Type	Sales/AE - Other
Industry	Software Vendor
Location	Asia Japan Tokyo
Job Description	<p>東日本地域のCAE事業（当社開発の流体解析ソフトウェアParticleworks/粉体解析ソフトウェアGranuleworks）を主とする民間企業と官公庁の直販営業、国内アカデミック分野での直販営業、国内代理店営業を担います。</p> <p>■営業戦略立案及び実行、業績目標の達成■予算進捗/KPIのモニタリング、顧客のアフターフォロー、営業活動のPDCA■アカウントプランの策定と実行、顧客要望の集約■チームビルディングと関係他部門との連携■当社他事業との協働による新たな価値創出（新規事業立案）</p> <p>◎当職は当社の経営幹部として、「事業戦略会議」「経営会議」にご参画頂くことを想定しています。（※詳細な業務内容は下記備考欄に記載）</p>
Company Info	<p>CAEソフトウェア「Particleworks」「Granuleworks」の開発、流体/粉体解析コンサルティング、可視化サービス/映像分野向け物理シミュレーションサービスの提供、HPC/GPUコンサルティングサービス</p> <p>従業員数 61名</p>
Working Hours	09:00～ 18:00
Qualifications	<p>【必須】 ■CAEソフトウェアの営業経験 ■リーダーもしくはマネージャー経験あり ■営業戦略・販売計画の立案経験あり</p> <p>【尚可】</p> <ul style="list-style-type: none">◆流体力学に関する基本的な工学知識◆ソリューション営業の経験◆マーケティングフレームワークの知識や実践経験◆HPCやGPUに関するハードウェアの知識◆スタートアップへの参画経験
Japanese Level	Fluent(JLPT Level 1 or N1)
Salary	JPY - Japanese Yen JPY 10000K - JPY 15000K
Holiday Description	年間休日 125日
Job Contract Period	正社員