

Job Detail

Company Code:c1218 Job Code:20240205-223-01-021

Manager Level

Position Title	【ITソリューション営業/MG候補】新規顧客開拓・営業戦略立案のブレイン求む
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	アヴァント(株)
Activated / Updated	2024-05-04 / 2024-05-08
Job Type	Sales/AE - Other
Industry	System Integrator
Location	Asia Japan Tokyo
Job Description	<p>★ITソリューション営業として初めての採用で、責任者候補を想定しています。 主に会社全体で注力している新規顧客の開拓をメインに、営業戦略の策定や体制構築まで幅広い裁量でお任せします。</p> <p>【具体的な業務内容】 ■顧客課題を解決に導くソリューション提案(主に新規開拓) ★得意とする特定の領域(MS、AWS等)を活かした提案に期待しています □顧客の経営計画や業界動向に応じたアカウントプランの策定/提案 □提案内容、見積り等の作成 □ステークホルダー(決裁者など)を巻き込んだ提案 □社内体制構築及びチームビルディング □受注後、納品までの進行管理 ★当社代表や取締役、SEと連携しながら動きます</p>
Company Info	<p>■システムコンサルティング ■システム開発 ■Web制作・ECサービス ■エンジニアエージェント</p> <p>従業員数 162名</p>
Qualifications	<p>【いずれも必須】 ■Sler、またはIT企業での法人営業経験(5年以上) ■顧客課題について仮説を立てた経験や顧客に向き合って解決策の提案をしてきた経験 ■大企業の経営者やハイレイヤーへの提案経験</p> <p>【歓迎】 ■新規顧客開拓の経験 ■特定のソリューションに熟知している</p> <p>【求める人物像】 ■裁量ある環境でゼロからの営業に挑戦したい方 ■事業拡大を視野に営業戦略の立案、推進に挑戦したい方</p>
Japanese Level	Fluent(JLPT Level 1 or N1)
Salary	JPY - Japanese Yen JPY 8500K - JPY 12000K
Holiday Description	年間休日 125日
Job Contract Period	正社員