

Job Detail

Company Code:a5780 Job Code:20240117-142-01-038

Manager Level

Position Title	【マネージャー候補】事業拡大に向けトップラインを作り出すソリューション営業
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)クロス・コミュニケーション
Activated / Updated	2024-05-11 / 2024-05-14
Job Type	Sales/AE - Other
Industry	Software (Consignment Development)
Location	Asia Japan Tokyo
Job Description	<p>【入社後】インバウンド案件に対する提案・受注を中心に担当【スキルアップ後】チーム内PM・エンジニアと連携し、既存クライアントへの追加提案の推進も担当予定</p> <p>◇具体的な業務内容◇ ●インバウンド案件に対する提案・受注●既存顧客への新規提案?案件獲得●新規顧客開拓</p> <p>◇当ポジションの特徴・魅力◇ ●クライアントの課題に応じて1からスクラッチで提案を組上げていくことが可能●9割がプライム案件のため、直接クライアント・プロダクトオーナーとコミュニケーションを取りながら案件を推進</p>
Company Info	<p>■Web/スマホ向け、アプリ開発、システムの企画・開発・運用 ■IT人材プラットフォームの運用、IT人材の紹介ならびに派遣事業 ■EC事業者向けCRM支援事業</p> <p>従業員数 100名</p>
Qualifications	<p>【必須要件】◆法人向けのソリューション営業ならびに課題解決型の営業経験◆IT企業またはSIer企業での営業経験◆Web/アプリケーション開発の知見</p> <p>【求める人材像】 ◆パッケージ販売ではなく、クライアント課題に合わせて1からスクラッチでの提案経験がある方 ◆決裁権を持った上長クラスとの折衝経験を積んでこられた方</p>
Japanese Level	Fluent(JLPT Level 1 or N1)
Salary	JPY - Japanese Yen JPY 8000K - JPY 15000K
Holiday Description	年間休日 120日
Job Contract Period	正社員