

Job Detail

Company Code:b8064 Job Code:20230702-018-01-067

Manager Level

Position Title	【営業責任者(新規事業)】顧客のDX推進を支える/IT人材不足の未来を担う
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)ラクスパートナーズ
Activated / Updated	2024-05-11 / 2024-05-14
Job Type	Sales/AE - Other
Industry	Staffing Agency
Location	Asia Japan Tokyo
Job Description	<p>新規事業の営業責任者として、部門の管理業務全般（予算・実績の管理）やアサイン先の拡大を担っていただきます。</p> <p>また、メンバーが案件形成、商談、クロージングなどアサイン数が増えるようにマネジメントを行いながら、売上の最大化をお願いします。</p> <p>&lt;主な業務内容&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"><li>■部署の統括/営業組織の構築</li><li>■メンバーのマネジメント/育成</li><li>■営業KPIのプロセス管理/PDCA</li></ul>
Company Info	<p>IT人材事業(エンジニア人材派遣事業)</p> <p>※登録型の派遣事業とは異なり、エンジニアを全て自社の正社員として採用し、エンジニアのスキルアップやキャリアパスといった育成を責任を持って行っております。</p> <p>従業員数 955名</p>
Working Hours	09:00～ 18:00
Qualifications	<p>【必須】 ■大卒以上 ■SES事業での営業管理職の経験をお持ちの方</p> <p>【歓迎】 ■事業推進のご経験をお持ちの方</p> <p>★★仕事の魅力について★★</p> <p>新規事業の営業責任者になるため、特に経営層に近い立場で、企業成長のダイナミズムを経験することができます。900名規模から1500名への成長を目指す中で、アサイン先を開拓することは重要なミッションであり、新規事業の成長を身近に感じる事が出来ます。</p>
Japanese Level	Fluent(JLPT Level 1 or N1)
Salary	JPY - Japanese Yen JPY 9000K Over
Holiday Description	年間休日 124日
Job Contract Period	正社員