

求人情報

企業コード:16240 ジョブコード:20230522-101-01-059

マネージャーレベル

ポジション名	【東京】卸売業・サービス業向けICTソリューション営業/2万社の顧客基盤有
この求人情報の取扱い会社	株式会社 リクルート（リクルートエージェント / Recruit Agent）
企業名	大興電子通信(株)
掲載開始・更新	2024-05-16 / 2024-05-16
職 種	営業 - その他
業 種	ソフトウェアベンダー
勤務地	アジア 日本 東京都
仕事内容	<p>卸売業・サービス業における販売管理を中心とした、業務システム提案・インフラサービスなどのICTソリューション全般の紹介・提案・既存顧客における法人ルートセールス、S I プロジェクト推進</p> <p>・新規顧客開拓を目的としたプロモーション企画立案、実行</p> <p>【商材・商談規模】自社および協業販社の販売管理や周辺業務ソリューション、インフラサービス全般 数10万?1億程度</p> <p>【商談スキーム・進め方】既存顧客のリプレース活動・シェアアップ活動。</p> <p>新規開拓はHPからの問い合わせや展示会等の企画・実践・フォロー活動が中心。パートナーからの紹介案件、協業スキームもあり。</p>
企業について(社風など)	<p>■製造・流通業の大手・中堅企業のお客様の経営課題解決のための最適なICTソリューションのご提供（業種・業務別ソリューション、オリジナルソリューション、ネットワーク、セキュリティ等）</p> <p>従業員数 721名</p>
勤務時間	09:00～ 17:30
応募条件	<p>【必須】※下記どちらも必須</p> <p>■法人への提案営業経験3年以上 ■小売業界（スーパー、量販、専門店など）、卸売業界に関する業務知識 ■Excel/ Power Pointを業務で使用</p> <p>した経験がある方 ■第一種運転免許普通自動車</p> <p>【歓迎】ICT/SI業界における営業経験のある方</p> <p>【求める人物像】お客様との信頼関係を構築する能力が重要となります。</p> <p>アプローチから始まり、お客様に寄り添い、一緒に課題解決に取り組むという姿勢が求められます。また、新しいスキルを学ぶ意欲の高い方や自分からコミュニケーションをとりチームづくりができる方を歓迎いたします。</p>
日本語能力	流暢（日本語能力試験1級又はN1）
年 収	日本・円 450万円 ～ 650万円
休 日	年間休日 126日
契約期間	正社員