

求人情報

企業コード:a3395 ジョブコード:20231022-059-01-001

マネージャーレベル

ポジション名	【営業】ソフトウェア製品/サービスのフィールドセールス◆在宅勤務可
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	イーソルトリニティ(株)
掲載開始・更新	2024-09-14 / 2024-09-19
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>組込みソフトウェア製品及びサービスにおける、BtoBセールスをお任せ致します。具体的には、車載開発、医療機器開発、産業機器開発を中心にソフトウェア開発支援ツールとエンジニアリングサービスを理解し、</p> <p>◆お客様の解決したい課題を分析し、提案できる形に要求化する◆その課題に対する、イーソルトリニティで取り扱っている商材やサービスを組み合わせた解決策を提示する◆カスタマーサクセスの支援等を行います。また、イーソルトリニティ商材やサービスの技術仕様や市場動向の把握を経て、◆新商材/セールス戦略提案◆マーケティングコミュニケーション活動支援◆プロダクトマーケティング活動支援を行います。</p>
企業について(社風など)	<p>■ハイエンド組込み機器開発支援ツール販売、コンサルティング、プロフェッショナルサービス、エンジニア教育の提供等</p> <p>従業員数 12名</p>
応募条件	<p>【必須】 ■英語でのビジネス経験 ■無形商材の法人営業経験 ■論理的思考力 【尚可】 ◆コストなども含めたビジネス提案の経験もしくは意欲 ◆機能安全やサイバーセキュリティ法規/規格に関する知識や経験 ◆組み込み</p> <p>ソフトウェアの開発経験 ◆機能安全等の対応が必要なプロジェクト等の参画経験 《業務の魅力》様々な分野のトップメーカーである顧客と、ソフトウェア開発の支援をする為に技術的なディスカッションができるので、コンピュータシステムや市場動向等の幅広い知見が身に付きます。なおお客様の課題に対し、いろいろな商材やサービスを組み合わせで解決策を導き出す活動を通じて、クリエイティブな思考能力が身に付きます。</p>
英語能力	ビジネス会話 (TOEIC 735-860)
日本語能力	流暢（日本語能力試験1級又はN1）
年 収	日本・円 500万円 ～ 600万円
休 日	年間休日 125日
契約期間	正社員