

求人情報

企業コード:3071 ジョブコード:20231004-131-01-100

マネージャーレベル

ポジション名	【コンサルティング営業】世界展開する自社サービスのシェア拡大（BC&CS SL）
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	サイオステクノロジー(株)
掲載開始・更新	2024-05-09 / 2024-05-09
職 種	企画/マーケティング/PR - 経営企画・事業統括・新規事業開発
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>当社の強みであるシステムの可用性提案をクライアント企業となるIT部門へ行い、コンサルティングサービス契約や導入支援、自社ソフトウェアの導入促進を担うコンサルティング営業を担当していただきます。</p> <p>プロセスごとの業務分担ではなく、コンタクトからクロージングまで一気通貫で担当頂く想定です。</p> <p>■業務内容詳細</p> <ul style="list-style-type: none">・クライアントの課題整理・提案内容の検討・まとめ、提案作成・システムアーキテクチャ設計・プレゼンテーション／デモ・社内外の折衝。
企業について(社風など)	<p>■オープンソースソフトウェア ■システムインテグレーション ■クラウド/認証ソリューション ■コンテナプラットフォーム ■システム障害対策 ■文書管理アプリケーション ■Gluegentシリーズ ■APIソリューション ■HR Techソリューション 他</p> <p>従業員数 461名</p>
応募条件	<p>【必須】</p> <ul style="list-style-type: none">■IT業界における法人営業経験3年以上■ITコンサルタント経験3年以上 <p>【歓迎】</p> <ul style="list-style-type: none">■新しいチームの立ち上げ経験 <p>【求める人物像】</p> <ul style="list-style-type: none">■スピード感をもって仕事を遂行できる。■顧客の解決すべき課題を把握し、必要な営業活動を計画できる。■顧客との良好な関係をつくることができる。
日本語能力	流暢（日本語能力試験1級又はN1）
年 収	日本・円 900万円 ～ 1200万円
休 日	年間休日 120日
契約期間	正社員