

求人情報

企業コード:b8304 ジョブコード:20231124-249-01-009

マネージャーレベル

ポジション名	HG【東京】ソリューションセールス
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	(株)Synspective
掲載開始・更新	2024-05-12 / 2024-05-12
職 種	営業 - その他
業 種	産業機器・重電・設備メーカー
勤務地	アジア 日本 東京都
仕事内容	<p>衛星データとデータサイエンスを組み合わせた、分析ソリューションに関わります。新規顧客（自治体・入札案件、国内大手企業）を主とし、顧客課題を理解しながら、解決策を仮説提案し、案件形成を行います。</p> <p>テクノロジーを理解し、製品・サービスの魅力を新たに創出するための提案業務・プロジェクトマネジメント型の営業になります。</p>
企業について(社風など)	<p>■衛星データ利用サービスの開発と事業化 ■小型SAR衛星の開発・打上げ・運用</p> <p>従業員数 170名</p>
応募条件	<p>・IT業界でのコンサルティング、またソリューション提案営業 ・商談発掘?クロージングまでの担当経験 ・ネイティブレベルの日本語力（官庁/自治体対応・書類提出あり）</p> <p>・新しいテクノロジーを学ぶ意欲が大いにある方 ・積極的に社内社外でコミュニケーションをし、自主性を持って物事を推進する方</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 750万円 ～ 900万円
休 日	年間休日 120日
契約期間	正社員