

求人情報

企業コード:82583 ジョブコード:20230705-077-01-051

マネージャーレベル

ポジション名	★ベテラン歓迎★【営業部長候補】最先端テクノロジーの営業/事業戦略策定
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	プロメテック・ソフトウェア(株)
掲載開始・更新	2024-05-13 / 2024-05-14
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	東日本地域のCAE事業（当社開発の流体解析ソフトウェアParticleworks/粉体解析ソフトウェアGranuleworks）を主とする民間企業と官公庁の直販営業、国内アカデミック分野での直販営業、国内代理店営業を担います。 ■営業戦略立案及び実行、業績目標の達成■予算進捗/KPIのモニタリング、顧客のアフターフォロー、営業活動のPDCA■アカウントプランの策定と実行、顧客要望の集約■チームビルディングと関係他部門との連携■当社他事業との協働による新たな価値創出（新規事業立案） ◎当職は当社の経営幹部として、「事業戦略会議」「経営会議」にご参画頂くことを想定しています。（※詳細な業務内容は下記備考欄に記載）
企業について(社風など)	CAEソフトウェア「Particleworks」「Granuleworks」の開発、流体/粉体解析コンサルティング、可視化サービス/映像分野向け物理シミュレーションサービスの提供、HPC/GPUコンサルティングサービス 従業員数 61名
勤務時間	09:00～ 18:00
応募条件	【必須】■CAEソフトウェアの営業経験■リーダーもしくはマネージャー経験あり■営業戦略・販売計画の立案経験あり 【尚可】 ◆流体力学に関する基本的な工学知識 ◆ソリューション営業の経験 ◆マーケティングフレームワークの知識や実践経験 ◆HPCやGPUに関するハードウェアの知識 ◆スタートアップへの参画経験
日本語能力	流暢（日本語能力試験1級又はN1）
年 収	日本・円 1000万円 ～ 1500万円
休 日	年間休日 125日
契約期間	正社員