

求人情報

企業コード:c7321 ジョブコード:20231022-056-01-015

マネージャーレベル

ポジション名	【営業・フィールドセールス】次世代AI/IoTなどSaaS・PaaS関連に興味のある方
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	I d e i n (株)
掲載開始・更新	2024-05-11 / 2024-05-14
職 種	営業 - その他
業 種	その他IT関連
勤務地	アジア 日本 東京都
仕事内容	<p>国内シェアNo.1（※）のエッジAIプラットフォーム「Actcast」の開発・運営を行う当社で、営業としてActcastを利用するパートナー企業へのソリューション強化や、更なるアライアンス拡大・事業開発をお任せします</p> <p>【具体的には】○アカウント戦略、計画の立案と実行 ○パートナー企業へのAI導入に関わるプロジェクト管理 ○マネジメント業務 ○事業開発関連業務 ○パートナー企業との事業・売上拡大に向けた戦略立案や実行</p> <p>【ソリューション例】《AIカメラで店舗施設の混雑状況を計測し、混雑の発生場所や時間を予測する機能》や《AIマイクで顧客と店員の会話分析し、遠隔で現場状況を把握する機能》に対応するActcastアプリの開発</p>
企業について(社風など)	<p>エッジコンピューティングプラットフォーム「Actcast（https://product.idein.jp/）」</p> <p>従業員数 74名</p>
応募条件	<p>【必須】○法人営業経験 ○IT業界での経験 ○営業と開発チームの垣根を超えて会話ができるコミュニケーションスキル</p> <p>【歓迎スキル】</p> <ul style="list-style-type: none">・プロジェクトマネジメント経験・事業開発・新規事業開発の経験・AI/IoTなどSaaSもしくはPaaSに関連する業務の経験・SierなどIT業界での法人営業経験もしくはコンサルティング経験・パートナーとのビジネス戦略・方針・企画の検討および実行経験
日本語能力	流暢（日本語能力試験1級又はN1）
年 収	日本・円 800万円 ～ 1000万円
休 日	年間休日 127日
契約期間	正社員