

求人情報

企業コード:a5780 ジョブコード:20240117-142-01-038

マネージャーレベル

ポジション名	【マネージャー候補】事業拡大に向けトップラインを作り出すソリューション営業
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)クロス・コミュニケーション
掲載開始・更新	2024-05-11 / 2024-05-14
職 種	営業 - その他
業 種	ソフトウェア（受託開発）
勤務地	アジア 日本 東京都
仕事内容	<p>【入社後】インバウンド案件に対する提案・受注を中心に担当【スキルアップ後】チーム内PM・エンジニアと連携し、既存クライアントへの追加提案の推進も担当予定</p> <p>◇具体的な業務内容◇</p> <p>●インバウンド案件に対する提案・受注●既存顧客への新規提案?案件獲得●新規顧客開拓</p> <p>◇当ポジションの特徴・魅力◇</p> <p>●クライアントの課題に応じて1からスクラッチで提案を組上げていくことが可能●9割がプライム案件のため、直接クライアント・プロダクトオーナーとコミュニケーションを取りながら案件を推進</p>
企業について(社風など)	<p>■Web/スマホ向け、アプリ開発、システムの企画・開発・運用</p> <p>■IT人材プラットフォームの運用、IT人材の紹介ならびに派遣事業</p> <p>■EC事業者向けCRM支援事業</p> <p>従業員数 100名</p>
応募条件	<p>【必須要件】◆法人向けのソリューション営業ならびに課題解決型の営業経験◆IT企業またはSler企業での営業経験◆Web/アプリケーション開発の知見</p> <p>【求める人材像】</p> <p>◆パッケージ販売ではなく、クライアント課題に合わせて1からスクラッチでの提案経験がある方</p> <p>◆決裁権を持った上長クラスとの折衝経験を積んでこられた方</p>
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 ～ 1500万円
休 日	年間休日 120日
契約期間	正社員