

求人情報

企業コード:b8064 ジョブコード:20230702-018-01-067

マネージャーレベル

ポジション名	【営業責任者(新規事業)】顧客のDX推進を支える/IT人材不足の未来を担う
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)ラクスパートナーズ
掲載開始・更新	2024-05-01 / 2024-05-08
職 種	営業 - その他
業 種	派遣会社
勤務地	アジア 日本 東京都
仕事内容	<p>新規事業の営業責任者として、部門の管理業務全般（予算・実績の管理）やアサイン先の拡大を担っていただきます。</p> <p>また、メンバーが案件形成、商談、クロージングなどアサイン数が増えるようにマネジメントを行いながら、売上の最大化をお願いします。</p> <p><主な業務内容></p> <ul style="list-style-type: none">■部署の統括/営業組織の構築■メンバーのマネジメント/育成■営業KPIのプロセス管理/PDCA
企業について(社風など)	<p>IT人材事業(エンジニア人材派遣事業)</p> <p>※登録型の派遣事業とは異なり、エンジニアを全て自社の正社員として採用し、エンジニアのスキルアップやキャリアパスといった育成を責任を持って行っております。</p> <p>従業員数 955名</p>
勤務時間	09:00～ 18:00
応募条件	<p>【必須】 ■大卒以上 ■SES事業での営業管理職の経験をお持ちの方</p> <p>【歓迎】 ■事業推進のご経験をお持ちの方</p> <p>★★仕事の魅力について★★</p> <p>新規事業の営業責任者になるため、特に経営層に近い立場で、企業成長のダイナミズムを経験することができます。900名規模から1500名への成長を目指す中で、アサイン先を開拓することは重要なミッションであり、新規事業の成長を身近に感じる事が出来ます。</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 900万円 以上
休 日	年間休日 124日
契約期間	正社員