

求人情報

企業コード:d4026 ジョブコード:20240317-110-01-007

マネージャーレベル

ポジション名	【法人営業/エンタープライズ領域】フルリモート/フルフレックス/評価制度◎
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	オーティファイ(株)
掲載開始・更新	2024-05-11 / 2024-05-14
職 種	営業 - その他
業 種	ソフトウェアベンダー
勤務地	アジア 日本 東京都
仕事内容	<p>エンタープライズ企業は、ビジネスインパクトが大きく戦略上重要度の高い領域と考えており、より注力していくための体制構築を目的として募集します。【具体的には】■顧客の課題ヒアリング、ソリューションの提案</p> <p>顧客の課題に対して、「Autify」を活用していくための具体的なプランを企画。インサイドセールス、ソリューションアーキテクト、カスタマーサクセスチーム、販売パートナーと連携しながら立案していきます。またマルチプロダクト化を推進するための準備を進めており、ノーコードテスト自動化ツール「Autify」の提案営業に加え、顧客のソフトウェア品質、テストに関するあらゆる課題の解決に向けた提案も行います。</p>
企業について(社風など)	従業員数 80名
応募条件	<p>【必須】■法人営業経験(5年以上) ■IT/ソフトウェア業界での営業経験 ■エンタープライズ企業における意思決定モデルを理解し、複数のステークホルダーとの関係性構築、利害調整を行い、案件受注に導いた経験</p> <p>【歓迎】■エンタープライズ企業向けの企画提案(事業開発、コンサルティング、システム開発)の経験 ■エンタープライズ企業のCxOおよび部門長クラスへの提案営業、受注経験 ■事業会社またはコンサルティング会社において、事業開発/推進のご経験 ■GTM戦略策定の経験 等</p> <p>【語学】■日本語：ネイティブレベル (CEFR - C1以上) ■英語：基礎レベル (CEFR - A2以上) もしくは積極的に英語を習得する意欲</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 800万円 ～ 1100万円
休 日	年間休日 122日
契約期間	正社員