

求人情報

企業コード:d0431 ジョブコード:20231214-095-01-004

マネージャーレベル

ポジション名	エンタープライズセールス（シニア）【自社新規SaaS事業「Findy Team+」】
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	ファインディ(株)
掲載開始・更新	2024-05-13 / 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>エンジニア組織支援SaaSの『Findy Team+』の、大手企業に対する課題ヒアリング、新規導入に向けたコンサルティング営業をお任せします。</p> <p>【具体的な業務内容】</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・エンタープライズセールス全体の戦略策定・実行</li><li>・顧客開拓戦略の策定・実行（ファインディの既存顧客への深耕営業、及び、新規顧客の開拓）</li><li>・開発組織の課題特定と抽出、経営アジェンダと接続させた提案・プレゼンテーション（主に役員クラスとのコミュニケーションを想定）</li><li>・顧客要望に応じたプロダクト開発のリード・プロジェクトマネジメント</li></ul>
企業について(社風など)	<p>エンジニア組織の生産性向上を支援するSaaS『Findy Team+』ハイスキルなエンジニアのプレミアム転職サービス『Findy』/外国人特化採用サービス『Findy Global』フリーランス・副業エンジニア向け単価保証型の案件紹介サービス『Findy Freelance』</p> <p>従業員数 182名</p>
勤務時間	10:00～ 19:00
応募条件	<p>【いずれも必須】・エンタープライズ企業ボードメンバークラスに対する課題の特定と抽出、折衝／交渉、ディールクロージング、または、大手日系企業をクライアントとしたITコンサルプロジェクトをリードしたご経験</p> <p>・お客様ビジネスの成功や事業発展、日本の成長を願い、コミットできる責任感とプロフェッショナル意識</p> <p>・ファインディのビジョン・バリューへの共感</p> <p>【歓迎】・DXやAI・データ活用にに関する企画・推進のご経験</p> <p>・各種システム言語を駆使した業務経験・プロジェクトマネジメント経験</p> <p>・テクニカルセールスやプリセールスエンジニアとしての経験</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 ～ 1300万円
休 日	年間休日 120日
契約期間	正社員