

求人情報

企業コード:85616 ジョブコード:20231111-002-01-185

マネージャーレベル

ポジション名	【ITソリューション事業部/法人営業（リーダー・マネージャー候補）】
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	レバレッジズ(株)
掲載開始・更新	2024-05-09 / 2024-05-14
職 種	営業 - その他
業 種	人材紹介会社
勤務地	アジア 日本 東京都
仕事内容	<p>主にtoBクライアントへの戦略作りを担っていただきます。</p> <p>【具体的な業務内容】法人営業チームのマネージャーとして、事業拡大のための企画?実施までを担当いただきます。</p> <p>■新規案件を最大化するための施策を企画から実施まで、現場を巻き込みつつリードしていただく</p> <p>■顧客セグメント別の課題を特定し、法人戦略を検討していただく</p> <p>■その戦略の企画と実行部分を、法人営業組織に横串で入り込み対応いただく</p> <p>■他社競合の状況加味した上での戦略立案</p>
企業について(社風など)	<p>■自社メディア事業</p> <p>■人材関連事業</p> <p>■システムエンジニアリング事業</p> <p>従業員数 1677名</p>
勤務時間	09:00～ 18:00
応募条件	<p>【必須】 ■法人営業としてのご経験かつ、営業戦略立案や企画実施のご経験</p> <p>■全社を巻き込んだ横断型の事業戦略に携わったご経験</p> <p>■組織マネジメントのご経験</p> <p>【歓迎】 ■20名以上の組織マネジメントのご経験</p> <p>■大手クライアントの新規開拓、深耕営業経験</p> <p>【求める人物像】 ■目標達成へのコミットメントが強い方</p> <p>■事業目線で物事を考えられる方</p> <p>■マネジメント範囲を拡大させたいと考えられている方</p> <p>■顧客志向が高く、法人顧客の本質的な課題解決に取り組みたいと思われている方</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 ～ 1000万円
休 日	年間休日 121日
契約期間	正社員