

求人情報

企業コード:42569 ジョブコード:20230723-071-01-344

マネージャーレベル

ポジション名	[EP12]<Salesforce・セールスエンジニア>お客様の経営課題/DX化推進
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	N E Cソリューションイノベータ(株)
掲載開始・更新	2024-05-19 / 2024-05-19
職 種	IT関連（オープン・WEB系） - 業務アプリケーションSE
業 種	システムインテグレーター
勤務地	アジア 日本 東京都
仕事内容	<p>営業部門と連携し、Salesforceを活用することで顧客DX化推進/経営課題解決に貢献する提案(技術領域)をお任せします。</p> <p>【想定PJ】Salesforceの各サービスを活用した提案を営業部門と連携し、担当して頂きます。</p> <p>【採用背景】弊社ではお客様の事業変革を支えるべくクラウドサービスを活用した支援サービスを提供しています。中でも顧客軸を中心としたDX化実現のため、顧客接点業務に強いSalesforceを活用したSI事業を全社で推し進めています。新規・既存顧客への導入領域拡大を進めています。Salesforceに関する様々な知見や多種多様な提案経験を持ち込んでいただき、更に多くの顧客への導入を推進できる人材の募集を実施しております。</p>
企業について(社風など)	<p>■システムインテグレーション事業 ■サービス事業</p> <p>■基盤ソフトウェア開発事業 ■機器販売</p> <p>従業員数 12289名</p>
応募条件	<p>【必須】</p> <ul style="list-style-type: none">・Salesforceを核にしたITコンサルタント経験・コミュニケーション能力 <p>【ポジションの魅力】</p> <ul style="list-style-type: none">・Salesforceの各種サービスにつなげるITコンサルタントとしての経験を積むことが可能です。・SalesforceのSEからITコンサルタントとしての転換を希望する方にも適職となります。今までのSE業務から顧客の課題解決に参画するITコンサル/営業支援(技術領域)への転換が可能です。
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 126日
契約期間	正社員