



【法人営業(IT)】マーケティングも担当 / IT業界未経験可 若手人材歓迎！

新規事業立上げメンバー募集！ /セキュリティ

## Job Information

### Hiring Company

Aillumission Co., Ltd.

### Job ID

1453705

### Division

営業部

### Industry

Other (IT, Internet, Gaming)

### Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less)

### Job Type

Permanent Full-time

### Location

Kanagawa Prefecture, Yokohama-shi Nishi-ku

### Train Description

Tokaido Main Line (Atami-Tokyo), Yokohama Station

### Salary

4.5 million yen ~ 5.5 million yen

### Salary Bonuses

Bonuses paid on top of indicated salary.

### Work Hours

9:00-18:00

### Holidays

週休2日制 (土・日)、祝日

### Refreshed

January 22nd, 2025 05:00

## General Requirements

### Minimum Experience Level

Over 1 year

### Career Level

Mid Career

### Minimum English Level

Basic

### Minimum Japanese Level

Native

### Minimum Education Level

Bachelor's Degree

### Visa Status

Permission to work in Japan required

## Job Description

設立10周年～第2創業期を共にリードする仲間を募ります～

IT領域におけるモバイルエンジニアリングを主たる舞台として、事業拡大をしてきた当社。

設立10周年を迎え、日本市場・顧客に置いて年々需要が拡大し、対策が急務となっているセキュリティ課題に対する解決のソリューションを拡大すべく、サイバーセキュリティ関連の製品販売を軸とした新規事業を立ち上げました。

一人一人が主体性をもって、強いチーム楽しいチームを作り、チームメンバーと共に

挑戦し試行錯誤することを通じて、自らが楽しみ、成長したい方のご応募をお待ちします！

【ITは詳しくないけどITで困っている。そんなお客様に寄り添う！】

サイバーセキュリティ領域を軸とする新規ソリューションの立上げチームの一員として、エンジニア含めた新チームに所属し、主にお客様へのヒアリング・提案・交渉・要件フィードバックなどの活動を担当頂きます。

【チーム一丸で最適な解決提案へ導く！】

メイン担当は「営業」でありながら、チーム内のエンジニアやマーケティング責任者はもちろん、経営層とも一丸となって連携。より課題が多い業種や職種の仮説、より伝わりやすい訴求方法の考察といった、マーケティング戦略や販売戦略にもチャレンジしながら、販売活動を実行していきます。

【経営に欠かせないマーケティング思考に触れ、やりがいも知的好奇心探求も！】

本件に強い意志を持って取り組んで頂ける方であれば、新規事業立上げ経験不問。

ご経験やスキルを考慮し、経営やチームメンバーからサポートを受けながら以下の業務を牽引頂きます。

単なる「駒」ではなく、幅広いキャリア形成に繋げられる環境です。

### <業務内容>

【顧客】

既存顧客をはじめ、今後IT強化、DX推進をしようとしている中小企業(首都圏エリア)をメインに開拓をしてきます。

【製品例】

- IT資産管理システム：PCなどの機器の余剰管理、最適化、コスト削減、内部不正防止に貢献
- 脆弱性/リスク診断：企業活動継続に不可欠な、セキュリティ環境把握と構築に貢献
- エンドポイントセキュリティ：セキュリティ強化、サイバー攻撃の防止、マルウェア対策
- セキュリティトレーニング：社内の意識向上、セキュリティ人材の育成
- 情シスサポート：情シス人材不足でお悩みの顧客を支援

【営業活動】

■商談にてお客様の悩み、課題をヒアリング

■エンジニアと同行して(軽いヒアリングであれば単独の場合もあり)、技術的な説明や導入に向けた提案を実施

【マーケティング業務】

■営業活動を通じてニーズや課題を収集し、ターゲットとなる顧客の選定、プロモーションの企画、実行

■当社の本事業や製品のブランディングの企画、浸透

ご本人の特性やご意向を踏まえて、上長とご本人で相談の上、先のキャリアに進んで頂きます。

一つの参考例としては、以下が挙げられます。

・1-2年間：当新規事業の立ち上げ実行。

・その後：同事業を推進する組織のリーダーとしてマネジメントや部下の育成を担当。

もしくは、新規事業立上げのプロフェッショナルとして新たな新規事業の立上げを担当。

【魅力】

■新規事業立上げフェーズの中で、自身のアイデア、企画が反映されやすい環境です。

■営業とマーケティングを兼務することで、物事を構造的に捉える力を身に付けることができます。

■技術的な知識はエンジニアから学ぶことができます。

【あらゆる企業の事業継続を支えるセキュリティ領域】

AI、IoTの社会実装が進み、自動運転や遠隔医療などの先進的なサービスが実用化に近づく中

これらのサービスの実現を支えるインフラ側の更なる発展(高速・低遅延)と、

信頼性の確立(サイバーセキュリティ)が今後急速に求められていきます。

セキュリティ課題が大企業だけでなく、日本を支える中小企業にも広がっている中、

単なる「物売り」ではなく、お客様の課題に寄り添い共にサポートしていきけるサービス提供を目指し、

当社のコア事業であるネットワークやインフラ領域の知見も武器に持ちながら、

その安全性の切り口で取組むことでより深いレベルでお客様へ貢献します。

社員の平均年齢も、会社自身の歴史も若い会社ですので、

年齢や経験に関係なく、やる気と能力があるメンバーにはチャレンジや提案のチャンスが広くあります。

【選考プロセス】

1.書類選考

2.1次面接(Web面接)、適性検査(Web)

3.最終面接(Web面接)

4.内定

## Required Skills

<必須要件>

■営業経験または家電量販店やハード機器関連の接客・販売経験をお持ちの方

## &lt;歓迎要件&gt;

- 新規開拓を積極的に行える方
- PDCAサイクルを回しながら業務に取り組める方

## &lt;求める人物像&gt;

- 新規ITソリューション事業の立上げに向けて情熱をもって主体的にアクションを起こせる方
- 社内外の関係者と丁寧にコミュニケーションを取り業務が進められる方
- フットワーク軽くアクションを起こし、外への理解を深められる方
- 事実をもとに考え、Planを修正できる方

## ≪雇用形態・就業条件≫

【雇用形態】 正社員（試用期間：正社員 3ヶ月/契約社員 2週間）

【勤務地】 本社(神奈川県横浜市西区高島1丁目1-2 横浜三井ビルディング19F)  
JR線、京浜急行線「横浜駅」より徒歩約6分  
地下鉄ブルーライン、相鉄線「横浜駅」より徒歩約10分  
みなとみらい線「新高島駅」より徒歩3分

【勤務時間】 9：00～18：00

【給与形態】 想定年収：450万円～550万円

- ・ 月収：25.5万円～ ※ご経験、スキルを考慮して決定します
- ・ 給与改定：年1回 ※契約社員は勤続1年以上
- ・ 賞与：年2回（6・12月固定 各2ヶ月ずつ） ※正社員のみ

【休日休暇】 完全週休二日制（土日）、祝日、夏季休暇（会社所定休日ではなく有給にて取得）、年末年始休暇、慶弔休暇、有給休暇 ※契約社員は勤続6ヶ月以上、特別休暇、生理休暇、産前/産後休暇、育児休暇、赴任休暇、看護/介護休暇、裁判員休暇

## 【待遇・福利厚生】

各種社会保険完備、交通費支給（上限5万円/月）、残業手当支給、定期健康診断 ※契約社員は勤続6ヶ月以上、産業医面談、社内研修制度あり、産休/育休制度、介護/育児時短勤務制度、慶弔見舞金 ※契約社員は勤続1年以上、サークル活動、ファミリーフェスタ、食事会

以下は、正社員のみ

再評価制度、退職金制度 ※勤続2年以上、資格取得支援制度、ベネフィット・ステーション ※福利厚生制度、テレワーク制度あり(試用期間終了後、月12回まで可)

## Company Description

当社はICT業界の中で、業務自動化サービスやネットワーク通信&セキュリティ業務を専門に扱っています。

■「モバイルエンジニアリング事業」、「ICTソリューション事業」、「ソフト開発事業」の3事業を軸とし、5Gに対するサポートやインフラの設計・構築、システム開発など、現在では欠かせないサービスを手掛けています。2014年に某大手通信ベンダー企業より事業分割し、モバイルエンジニアリング事業を展開しております。2018年からは、ICTソリューション事業、ソフト開発事業の展開も開始し、モバイルに関わる案件以外の案件も成長中です！

有線・無線問わず、インフラ・アプリ問わない技術力・幅の広さを武器にお客様の課題解決をしています。

■経営理念：ICTによる「課題顧客の解決」と「新しい価値創造」を通じて豊かで幸せな未来の実現に貢献する  
"誰が(どのようなお客様が)""どのような事(課題解決)を"望んでいるかを正しく理解し、真にお客様が欲しているサービスを提供すること、またお客様が経験した事のない、もしくはまだ気づいていないような経験を提供することで幸せな未来の実現に貢献していきたいと考えています。