



新規事業開発に関連するDXの営業／マーケティング|将来的に英語を活かして外資系・海外クライアントの新規開拓も可能

大手新規事業の開発・国外のエンジニアと開発業務に携われる

Job Information

Hiring Company

BIRD INITIATIVE, Inc.

Job ID

1474293

Division

Tech-Creation

Industry

Business Consulting

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less)

Non-Japanese Ratio

Majority Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Meguro-ku

Train Description

Tokyu Meguro Line, Fudomae Station

Salary

7 million yen ~ 12 million yen

Work Hours

9 : 00 ~ 18 : 00 (休憩1時間)

Refreshed

December 25th, 2024 08:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Daily Conversation (Amount Used: English usage about 10%)

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

■募集背景

当社は大手上場企業における新規事業創出を全力で支援するサービス、具体的には、大企業発のイノベーションを促進するコンサルティング事業と、新規事業をスタートアップとして会社化し、成長を加速させるスタートアップスタジオ事業を展開しております。また、2023年後半からは、オフショア開発メンバーによるデジタルトランスフォーメーション（DX）の開発などへもサービス提供領域を拡大しています。今回、このサービス拡大領域であるDXに関する営業体制の強化のため、営業の中核メンバーとしてご活躍いただける方を募集いたします。

■業務内容

大企業発の新規事業開発に関連するDXの法人への営業に関連する、例えば以下のような業務を含む幅広い領域を大きな裁量でお任せいたします。

- ・新規クライアント開拓とサービス提案（提案資料作成を含む）、契約締結
- ・クライアントから抽出したニーズや課題に対し、解決可能なソリューション・サービスの企画
- ・既存クライアントとのリレーション構築
- ・パートナー企業とのアライアンス、折衝

なお、セールス対象となるDXサービスは、例えば、PoC（Proof of Concept）やプロトタイプの開発支援、MVP（Minimum Viable Product）の開発支援、ウェブサイトやユーザインタフェース等のデザイン制作等です。

■ポジションの魅力

- ・大手優良クライアントと共に、社会インパクトの大きい新規事業開発に関わることができます。
- ・型のある決まったサービスをクライアントへ提供するわけではなく、クライアントの課題に応じたソリューションやサービスを自ら企画して提供することが可能です。
- ・まだ手法の確立していない分野で、自らのアイデアや工夫を試行錯誤しながらPDCAを回し、セールスノウハウを作り上げることができます。
- ・マーケットやクライアント課題にとことん向き合える大変やりがいのあるポジションです。
- ・現在のクライアントは日系企業が主となっておりますが、将来的には英語力を活かして外資系・海外企業にアプローチしていただくことも可能でございます。

■年収： 700万円～1200万円

月給×12か月＋ボーナス

※経験・能力を考慮します。

※試用期間3ヶ月あり（期間中の給与・待遇に差異はありません）

■勤務時間：9：00～18：00（休憩1時間）**■休日休暇**

- ・年間休日120日
- ・完全週休2日制（土・日）
- ・祝日
- ・年末年始休暇
- ・有給休暇
- ・慶弔休暇
- ・産前産後休暇
- ・育児休暇

■手当/福利厚生

- ・昇給年2回
- ・交通費全額支給
- ・各種社会保険完備
- ・時間外手当
- ・役職手当
- ・資格取得奨励一時金
- ・外部研修費用負担
- ・勤続表彰制度（月1回）
- ・社員旅行（過去に実績あり）

Required Skills**■必須（MUST）**

- ・事業会社における法人向けのソリューション営業経験（3年以上）
- ・DXに関する基礎的な知識を有していること
- ・新規事業開発への強い興味を有していること
- ・ベンチャーマインド

■歓迎（WANT）

- ・DX関連サービスの法人向け（特に大企業向け）の営業経験
- ・ユーザーからのニーズを要件として適切に定義できる方
- ・社内/社外クライアントとの確かなコミュニケーションが取れる方
- ・英語で簡単なコミュニケーションが取れる方（日常会話レベル）

■求める人物像

- ・アーリーステージの環境を楽しみ、困難な状況でも前向きに業務に取り組める方
- ・ゼロイチで粘り強く業務を推進できる方
- ・日本という分野にとらわれない方

Company Description