



シニアソリューションセールスマネージャー【外資系CXプロダクトのパートナー企業】ITソリューション、SaaS業界の方歓迎

カスタマーエクスペリエンスに特化したソリューションプロバイダー | 英語力が活かせる

Job Information

Hiring Company

SAI Digital

Job ID

1482664

Industry

Internet, Web Services

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less) - International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Shibuya-ku

Train Description

Yamanote Line, Shibuya Station

Salary

8.5 million yen ~ 10 million yen

Work Hours

9:00 ~ 18:00 ◎実働8時間・休憩1時間

Holidays

週休2日（例外あり）※土日出勤の場合は代休取得

Refreshed

August 12th, 2024 00:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

シニアソリューションセールスマネージャー

エンタープライズ・中小企業へのソリューション営業としてリード発掘から受注に至るまでトータルで売上拡大のための

戦略策定・実行をしていただきます。

◀本ポジションの魅力▶

- 主要外資CXプロダクトをパートナーとしてもち、CXに特化したプロダクトを展開。
大手への採用実績並びに、ニーズの高いソリューションで日本ビジネスを拡大中！
- 大手企業向けEコマースで長年の支援実績あり。
- グローバル拠点7拠点、世界200名ほどのメンバーで構成。（日本国内9名）

本ポジションでは、当社と事業パートナーである外資CXプロダクト企業へのパートナーセールスと自社で展開しているソリューションの直販営業と2軸で行っております。

●パートナーセールス

SAP/Salesforce/Adobe/Shopifyなどのセールスに対して、SAI Digitalのビジネス/テクノロジーのバリューを明確にし、顧客のトップマネジメント層との信頼関係を構築していただきます。

弊社はSAP中心のソリューション提案に偏っていることが課題であり、ShopifyやSalesforce Commerce Cloudなどのeコマース・プラットフォームの提案の品揃えを増やすことが目標です。

●ソリューションセールス（直販営業）

エンタープライズ・中小企業へのソリューション営業としてリード発掘から受注に至るまでトータルで売上拡大のための戦略策定・実行をしていただきます。

主な業務内容は以下の通り

- セールスターゲットの設定・管理
- SAI Digitalの特定の販売セグメントに対するGo-To-Marketプランの構築
- 技術的な観点から担当地域のトップターゲット顧客の特定
- SAI Digitalのビジネス/テクノロジーのバリューを明確にし、顧客のトップマネジメント層との信頼関係を構築
- 新規ビジネスにおけるターゲット顧客を見抜き、必要時にパートナーの獲得や協働
- 営業段階において、必要に応じて他チームと協力しながら、ソリューション、デモ、コンセプトの実証の準備
- 大手企業との新規ビジネスの開拓とクロージングを担当
- 業界の課題、競合状況、業績動向、主要なビジネス指標、グローバルベンチマーク、ビジネスメリット、ROIなどに関する見識を深める

*チームマネジメントは不要です。リード顧客の獲得に向けてけん引していただきます。

■募集の背景

SAI Digital日本法人は、2016年7月設立で歴史は浅く、組織の人数は9名ではあるものの、一流のデジタルソリューションを取り扱う弊社サービスの需要は伸び続けております。そこで、社内組織拡大・強化を実現することで、より多様なクライアントニーズに応え、強固な信頼関係を確立することを目的に本ポジションの募集をしております。

■選考プロセス

書類選考→一次面接→二次面接→最終面接→内定
*カジュアル面談も実施中

雇用形態

正社員

年収

年棒制（年棒を12分割した金額を月々給与として、指定銀行口座へ振込みます）
年棒8,500,000～10,000,000円 ※経験・能力を考慮の上、決定します。
支払方法：年棒の1/12を毎月支給

勤務地

日本支社本社 東京都渋谷区渋谷2丁目10番15号
最寄り駅：各線渋谷駅 徒歩6分
ハイブリット勤務（例：週3出社、週2テレワーク）

勤務時間

9:00～18:00（実働8時間・休憩1時間）

休日休暇

週休2日（例外あり）*土日出勤の場合は代休取得

待遇・福利厚生

社会保険完備（雇用・労災・健康・厚生年金）

Required Skills

応募必要条件

- 言語：日英バイリンガル（日本語はネイティブレベル、英語はビジネスレベル以上）
（弊社のクライアントは日本人の方が主ですが、本社やオフショアの技術チームは海外にあります。）
- 企業向けソフトウェアサービスまたはデジタルエージェンシー（eコマースおよびデジタルマーケティングサービス）における営業経験が2年以上
- 営業ノルマや目標を達成した実績のある方（年間目標：1億円以上達成のご経験を推奨しています。）

歓迎条件

- ShopifyやSalesforce Commerce Cloudなどのeコマース・プラットフォームに精通していることが大きなプラスとなります。
 - トップレベルのMNCでの勤務経験があれば尚可。
-

Company Description