

STELAQ

【年収UP確約】ソフトウェア第三者検証サービスセールス専任：新会社設立初期のメンバー募集（在宅勤務可）

Job Information

Hiring Company

STELAQ Inc.

Job ID

1521393

Industry

System Integration

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Shibuya-ku

Train Description

Yamanote Line, Shinjuku Station

Salary

5 million yen ~ 7.5 million yen

Work Hours

9:00~18:00 一部フレックスタイム制あり（コアタイム11:00~15:00）

Holidays

完全週休2日制（土・日）、祝日

Refreshed

April 22nd, 2025 05:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

None

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

High-School

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

会社概要

当社は、ソフトウェア開発、ソフトウェア第三者検証、国際規格適合コンサルティング、ソフトウェア教育の4つのサービスを展開しています。

ニーズに合わせた解決策をスピーディに提案し、高品質なソフトウェア開発を実現します。STELAQは、自動車や医療をはじめ、金融、保険、官公庁に至るまで、高度で重要なシステムが必要な機関においても安心して業務ができる環境を創り出し、事業の成長を後押しします。

仕事内容

ソフトウェアエンジニアリング事業部にて、大手企業を中心にソフトウェアの品質に関するソリューションの提案を担うセールスとして担当いただきます。
当部は2022年から事業を立ち上げており、これまではお客さま先に常駐して『個』としてエンジニアリングを通じた価値を提供してきました。
所属部署の人数も190名を超えてきており、『個』から『チーム』でお客さまのご希望に応じたエンジニアリングサービスの提供を実現すべく、第三者検証としてソフトウェアの品質検証サービスを推進しています。

主に第三者検証に特化したエンタープライズ領域におけるソフトウェアの品質検証サービスの営業担当として顧客の新規開拓をお願いします。
しかし、第三者検証はテストそのものが大きなプロジェクトになるのでよくPMO支援とも言われ、幅広い対応のニーズにお応えしており、テスト領域の枠を超えて、ソフトウェア検証のプロフェッショナルによる様々なサービスを提供することとなります。

業務概要

新規顧客の開拓を事業管理のグループリーダーと連携しながら担当いただきますが、自ら組織を作り、チームリーダー、グループリーダーなど、管理職を目指しながら立上げフェーズを作り上げていただくポジションになります。

<主な業務>

- ・新規顧客開拓に向けた営業
- ・既存顧客開拓に向けた営業
- ・担当エンジニアリングサービスの売上管理
- ・将来的にはセールスマンメンバーの育成
- ・その他新規サービスの営業 など

この求人の魅力

- ・急成長中の事業部にて0→1、1→10のフェーズを経験
- ・ネーミングバリエーションに頼らない営業力を身に付け、営業としての市場価値を高められる
- ・カルチャーはベンチャーであり、スピード感のある意思決定と裁量を持ってチャレンジできる
- ・立上げフェーズでありキャリアパスも年功序列型ではなく、早期にマネジメントも担うチャンスがある
- ・これから作り上げていく環境であるため期待値を込めたオファーとなるため大幅な年収UPが可能
- ・出社もハイブリッドでの就業が可能であり、柔軟な働き方でライフワークバランスを保てる

同社で急成長中のソフトウェアエンジニアリング部において、2023年から開始しているソフトウェアの品質検証に関して案件の開拓、売上管理も含めた対応を担当いただくポジションです。

中長期的な目線で事業の成長を見据えたキーとなるお客さまを開拓いただく、重要な業務です。

2023年に入社された方は全員年収がアップしております。特に求人内容と経験の結びつきが深い第三者検証サービスの営業経験者やSier出身の若手営業は大幅に年収アップを実現し活躍しています。リモートワークも使えるハイブリッドな働きやすい環境の中で、自身でPDCAを回しながら事業を成長させていくことができます。

雇用条件

正社員 ※試用期間3カ月（待遇の変更なし）

給与

年収 500万円～750万円
賞与：年2回（8月、翌年2月）
昇給：年1回

基本給：32万円～43万

上記想定年収については賞与（年2回）が含まれた際の金額です。

※ 見込み残業はなく残業代は1分単位で支給となります

※ あくまでスタート値の目安であり、昇給の上限はありません。

勤務時間

非管理監督者は一部フレックスタイム制が適応されています。

9:00～18:00（コアタイム 11:00～15:00）

※休憩1時間（12:00～13:00）

勤務地

151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷5丁目27-5 リンクススクエア新宿

新宿オフィス：屋内原則禁煙（喫煙専用室設置）

※その他、常駐先の喫煙環境に準じます

諸手当

時間外勤務手当、深夜手当、休日出勤手当、出張手当、通勤手当、住宅手当（通勤手当、住宅手当は当社規定による）

休日・休暇

完全週休2日制（土・日）、祝日（一部リフレッシュ休暇を含む）、年末年始休暇、年次有給休暇、特別休暇（記念日・慶弔・出産・結婚・リフレッシュ等）、産前/産後休暇、育児休業、子の看護休暇、母性管理休暇、介護休暇、介護休業

※年間休日121日

福利厚生

健康保険、厚生年金保険、雇用保険、労災保険、確定拠出年金制度、ホットライン窓口、ベネフィットワン加入、健康保険組合保養所、定期健康診断、慶弔金制度、社員持株会、団体長期障害所得補償保険

Required Skills

【必須】

- ・ 第三者検証サービス企業での新規顧客開拓営業の経験3年以上
- ・ 第三者検証におけるシステムの審査、評価など信頼性、品質の向上に携わった経験3年以上

【尚可】

- ・ スタートアップ企業での経験または新規事業立ち上げメンバーの経験(0→1での立ち上げ経験者)
- ・ エンタープライズ領域（金融、証券、保険）での新規顧客開拓経験
- ・ 営業メンバーの育成経験

Company Description