



セールス・アソシエイト

Job Information

Hiring Company

SS&C Technologies Holdings

Subsidiary

SS&C Intralinks

Job ID

1527215

Industry

Software

Company Type

Large Company (more than 300 employees) - International Company

Non-Japanese Ratio

Majority Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Chiyoda-ku

Salary

4 million yen ~ 6 million yen

Refreshed

April 1st, 2025 12:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 1 year

Career Level

Entry Level

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Fluent

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

SS&Cについて

SS&Cは、金融サービスおよびヘルスケア業界向けの投資および金融サービスとソフトウェアのグローバルプロバイダです。フォーチュン1000の収益ベースで米国のトップ企業に選ばれたSS&Cは、コネチカット州ウィンザーに本社を置き、35カ国の90以上のオフィスに2万人以上の従業員を擁しています。世界最大の機関から地元企業まで、約18,000の金融サービスおよびヘルスケア組織が、SS&Cの製品とサービスを使用して投資の管理と会計処理を行っています。

パイオニア – 私たちは、世界初のバーチャルデータルームのCREATORであり、世界中の戦略的取引を促進するために使用されています。SS&Cインストラリンクスは、資本市場、M&A、代替投資市場における主要なプロバイダーであり、フィンテックの革新者であり、業界で最大のビジネス取引を促進するために、主要な投資銀行、企業、ファンドと提携しています。

す。

成長は私たちの現実であり、単なる流行語ではありません。20年間のペースを設定した後、私たちは史過去最高の年を経験しました。この勢いに乗って、より多くの市場シェアを獲得するために製品のイノベーションを推進し続けます。私たちは、市場の回復力を証明しています。強気な市場でも弱気な市場でも、私たちの製品は高い需要を維持しています。

文化—私たちは革新性とサポート文化を誇りに思っています。私たちは専門家を個人として大切にしています。私たちはワークライフバランスを支援し、奨励します。私たちのチームは、機能内外でお互いを支えています。リーダーシップはアクセスしやすく、私たちのチームにコミットしています。私たちの専門家は、チームメンバーの成功を確実にすることに情熱を持っています。

チームについて

SS&C Intralinksは、グローバルな銀行、ディールメイキング、資本市場のコミュニティ向けの世界的なFintech SaaSソリューションのリーディングカンパニーです。業界をリードする当社のテクノロジーは、情報の安全なフローを可能にし、世界の最大級の銀行や企業がより生産的、安全に、完全な自信を持って取引を実行できるようにします。SS&C Intralinksでは、アドバイザー（投資銀行&法律事務所）と企業開発の専門家（Fortune 1000企業ディールメーカー）の両方との関係を構築しています。ミッションクリティカルな合併、買収、売却、資本調達、企業再編、その他の戦略的取引を可能にするソリューションを提供することで、お客様にビジネス価値を提供しています。

職務内容

- 業界で最も充実したセールス・トレーニングに参加し、エンド・ツー・エンドの営業機会を効果的に遂行するために必要な営業スキルを学び、開発し、営業で有利なキャリアを築くための準備をする
- 必要不可欠な営業スキル、カスタマー・エクスペリエンス、革新的な製品とサービス、リレーションシップとチームビルディング、CRM戦略、そして私たちがサービスを提供するコア市場で誰もが認めるリーダーへと導いた営業手法を学ぶ
- M&A案件のプロフェッショナルとの関係を構築し、営業機会を獲得するための見込み客となるアカウントを所有する
- SS&Cイントラリンクスのストーリーとユニークな価値提案を担当するアカウントに提供し、効果的なセールスディスカバリーを通じて顧客の要件を明らかにする
- 営業チームのニーズをサポートし、市場シェアの拡大と収益目標の達成を支援
- 社内プロセス、システム、ツール、ベストプラクティスを実践的に学び、ビジネス開発とカスタマーサポートの両面で営業チームをサポート
- バーチャルおよびオンサイトの顧客向けイベントに参加し、共同主催ソリューションセリングのテクニックを活用し、業界で最も認知度の高い製品の販売を開始する

必須条件

- 直接販売の経験
- 今後営業としてキャリアを築いていきたいと考えている方
- 競争心を持って、成功に向かって行動できる方
- 優れたコミュニケーション能力。新しいアイデアや概念を明確かつ簡潔に伝えることができる能力
- 迅速に信頼関係を確立し、良好な関係を構築する能力
- 結果と目標にコミットできる方
- チーム内でも単独でも、同じように業務にあたることができる方
- 困難な状況になっても忍耐強く、常に前向きな姿勢で業務ができる方
- 習得が早く、常に他者から学ぶ姿勢をお持ちの方
- 同僚や管理職からの指導を、積極的に吸収し、適用できる方
- 優れた時間管理能力と組織力

あれば尚可

- ファイナンス、ビジネスアドミニストレーション、またはセールスに関連する学位をお持ちの方
- 営業関連のインターンシップに参加した経験
- 日本語以外の言語能力

得られる経験

- 業界をリードする9ヶ月の新入社員研修プログラムへの参加
- NY、ロンドン、ミラノ、シンガポール、シドニー、マドリードに拠点を持つ、多様性に富んだグローバルチームとの協業
- 優れた報酬プランとセールスプロフェッショナルへの明確な道筋
- 専門能力開発、世界中の事業部門を横断する幅広い実績あるキャリアパスの機会など
- あなたの成功を支援する、在職中のマネージャーから学び
- 大規模なテクニカルセールスおよびセールスオペレーションチームのサポートによる強固なサポート

給与

賞与：年×回支給予定（個人の評価および会社の業績による）
昇給：有（年一回。個人の評価および会社の業績による）

試用期間

6か月（試用期間中の勤務条件：変更なし）

勤務地

東京オフィス（千代田区）

就業時間

就業時間：09:00 - 18:00

休憩時間：60分

リモートワーク可：ただし月6日以上は出社の必要あり

休日休暇

年間123日（2025年）

【内訳】

土曜日・日曜日・祝日・年末年始（12月30日から1月3日）

有給休暇：初年度より20日（ただし年途中入社の場合は、案分して付与。また使用期間中は原則として、一か月に1日付与）

社会保険／各種手当

社会保険加入：有（健康保険、厚生年金、労災保険、雇用保険）

会社負担による、団体保険制度の加入有

Company Description