



ファンクショナルコンサルタント（プリセールスチーム）

Eコマースとマーケティングソリューションを提供

募集職種

採用企業名

SAI Digital株式会社

求人ID

1478335

業種

インターネット・Webサービス

会社の種類

中小企業 (従業員300名以下) - 外資系企業

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

400万円 ~ 750万円

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

更新日

2024年06月21日 10:00

応募必要条件

職務経験

1年以上

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

ビジネス会話レベル (英語使用比率: 常時英語)

日本語レベル

ネイティブ

最終学歴

大学卒：学士号

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

プリセールス・セールスエンジニア

なぜ募集しているのか

▼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。

どんな仕事か

お客様にSAI Digitalサービスの技術的な説明や提案を行い、営業チームとともにお客様のビジネス成長の加速化の実現とSAI Digitalとのエンゲージメントを維持することが目的。

お仕事内容

外資系のデジタルマーケティング・コマース・テクノロジーソリューションプロバイダーであるSAI Digitalにて、ファンクショナルコンサルタントの目標は、お客様にSAI Digitalサービスの技術的な説明や提案を行い、営業チームとともにお客様のビジネス成長の加速化の実現とSAI Digitalとのエンゲージメントを維持することです。

具体的には：

- ・エンドユーザーに対するSAI Digitalのサービスの価値について、技術的な側面から追求し、提案
- ・エンドユーザーがビジネス発展のための最高のパフォーマンスを実現できるよう、SAI Digitalのプラットフォームソリューション、カスタマイズされた製品デモ、販売段階でのコンセプト実証を提供
- ・社内営業チームへの技術的指導やコーチング
- ・弊社と同業界の課題、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、ビジネスメリットなど見識を深める
- ・顧客対応で得られたインサイトや知識を社内プロダクトチームに共有することにより、顧客から常に信頼されるアドバイザーを目指す

▼ポジションを通して得られるもの

- ・大手最先端プラットフォームサービスに関する知識や取り扱い実績
- ・弊社独自のサービスを通してのCX体験
- ・様々な引き合いがあり、成長産業で将来性の高い会社での勤務経験

▼SAI Digitalで描けるキャリアパス

- (1)プリセールスシニアマネージャー「チームを育てたい」方向け
- (2)ビジネス・コンサルタント→個人の業務を極めたい方向け

▼入社後のスケジュール

1ヶ月目：研修資料や動画を確認いただき、会社やサービスについての理解を深めていただきます。また、サービスを正しく取り扱うためのトレーニングも実施します。

2ヶ月目：現場の仕事の様子を見て体感いただけます。資料作成など簡単なお仕事からお任せしていきたいと考えています。

3ヶ月目：クライアント対応を徐々に始めていただきます。

4ヶ月目以降：クライアントへの提案ができるようになっていただき、独り立ちしていただきます。

トレーニング担当との日々の振り返りを繰り返して着実に成長することができるので安心して入社いただけます！

選考プロセス

書類選考→面接3回→内定

雇用形態

正社員

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出勤、週2テレワーク)

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4,000,000円～7,490,000円 ※経験・能力を考慮の上、決定します。

月額333,000円～

支払方法：年棒の1/12を毎月支給

待遇・福利厚生

社会保険完備(雇用・労災・健康・厚生年金)

スキル・資格

応募必要条件

L言語レベル

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。

- ・日本語ネイティブレベル
- ・英語ビジネスレベル以上

L業務経験

- ・B2Bプリセールス もしくは ソリューションエンジニアリング経験 5年以上
- ・コマースソリューション

(できればSAP Commerce, Cloud/Sitecore/Magento/Shopify/Salesforce) の提案書/ビジネス文書/デモを作成した経験

がある

- ・顧客対応実績のある(BtoC経験)
- ・アジャイルソフトウェア開発プロセスの知識やサービスデリバリーについての見識がある
- ・成長企業顧客、パートナー代理店、社内チームを深く理解し、信頼関係を構築しながら適切なソリューションや提案を提供したいと考えている方

会社説明