



自社パッケージ製品「HULFT」のハイタッチセールス担当（東京）<HUL 01>

プリセールス・ポストセールスのご経験のある方は歓迎です。

募集職種

人材紹介会社

株式会社ジェイ エイ シー リクルートメント

採用企業名

非公開

求人ID

1481307

業種

ソフトウェア

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

500万円 ~ 1000万円

勤務時間

09:15 ~ 17:45

休日・休暇

【有給休暇】初年度 10日 1か月目から 【休日】完全週休二日制 土 日 祝日 GW 夏季休暇 年末年始 年間休日123日、完...

更新日

2024年06月20日 07:00

応募必要条件

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

日常会話レベル

日本語レベル

ネイティブ

最終学歴

高等学校卒

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

【求人No NJB2132908】

【募集部門】

営業本部 エンタープライズ営業統括部 エンタープライズ営業部

【業務内容】

自社製パッケージソフト・サービスをエンドユーザーにご提案するハイタッチセールスのポジションです。
担当する業種マーケットは、金融・製造・流通・公共など幅広く、将来的なキャリアアップも可能です。

【具体的な業務内容】

当社が全社で推進するデータ連携ビジネスの中核を担う日本発のデータ連携プラットフォーム（iPaaS）である「HULFT

Square」をはじめ、国内シェアNo.1のファイル転送ミドルウェア「HULFT」、ノーコード型データ連携ツール「DataSpider」等の自社プロダクト/サービスをお客様に提案するハイタッチセールスをご担当頂きます。

プロダクトアウトのセリングに留まらず、お客様企業・団体の中期計画やICT・DXロードマップを踏まえた仮説提案を行うことで、お客様とともに経営課題や社会課題の解決を実現していきます。
セールス活動により得た事例・ノウハウを活用し、マーケットに横展開可能なモデルを創出することで、更なるビジネス拡大を図ります。
従来のシステム間連携だけではなく、企業・団体を跨いでデータをつないでいくことで、誰もがデータを活用できる社会を作っていきます。

【身につくスキル】

仮説提案力、マーケット展開プラン・アカウントプランの立案力、SaaSビジネス関連スキル

スキル・資格

【必須条件】 ■CT業界におけるセールス経験3年以上。Sierでのハイタッチ/直販営業経験5年以上を有する方は尚良。 ■お客様マネジメント層とのビジネスコミュニケーションや、OAツールを活用した資料作成・プレゼンテーション ■自身の目標（KGI/KPI）達成意欲に加え、チームメンバーや関連部門と協働して新たなビジネスを創出する意欲のある方。 【歓迎条件】 ■エンタープライズ企業・団体向けパッケージソフトウェア or クラウドサービスの営業経験（B to B） ■アカウントプラン立案並びに自ら立案したプランに基づきお客様マネジメント層へ仮説提案を行った経験 ■自所属組織での若手育成経験。営業マネジメント経験があれば尚良

会社説明

ご紹介時にご案内いたします