



ソリューションセールス【主要外資系CXプロダクトのパートナー企業】ITソリューション、SaaS、Web広告業界の方歓迎

世界7拠点で展開。国内でのビジネス拡大に参画いただける方採用！

## 募集職種

### 採用企業名

SAI Digital株式会社

### 求人ID

1482726

### 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, 渋谷区

### 最寄駅

山手線駅

### 給与

400万円 ~ 700万円

### 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08月26日 01:00

## 応募必要条件

### 職務経験

3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

### 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

### ソリューションセールス

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）

デジタルマーケティング、コマース、テクノロジーのソリューションプロバイダーであるSAI Digitalにて、ソリューションセールスには、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。

現在、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。

#### 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

#### ■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（年俸を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）  
年俸4,000,000円～7,490,000円 ※経験・能力を考慮の上、決定します。  
支払方法：年俸の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）

---

#### スキル・資格

#### 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。
-

