



【950～1300万円】 Solution Architect

コグニザントジャパン株式会社での募集です。法人営業（その他）のご経験のある方...

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

コグニザントジャパン株式会社

求人ID

1485298

業種

Sler・システムインテグレーター

会社の種類

外資系企業

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

900万円～1300万円

勤務時間

09:00～18:00

休日・休暇

【有給休暇】入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】完全週休二日制

更新日

2024年07月04日 17:14

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

ビジネス会話レベル

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 NJB2197286】

【Summary Job Description】

- ・ Identify offerings and value propositions of BPO in the Life science space.
- ・ Work with customers to identify problems and craft solutions to address these issues.
- ・ Develop solutions for qualified opportunities and be embedded in the overall deal pursuit team.

【職務概要】

ライフサイエンス領域におけるBPOのオフリングとバリュープロポジションを特定する。
顧客と協力して問題を特定し、これらの問題に対処するソリューションを構築する。
適格なオポチュニティに対するソリューションを開発し、ディール追求チーム全体に組み込む。

【Key Accountabilities】

- ・ Industry expertise The main responsibility and focus of the role will be to provide deep domain expertise to support client conversations and create appropriate solutions.
- ・ Proposition development ・ Identify gaps in the market and key customer problems to develop propositions leveraging Cognizant's process and technology expertise.
- ・ Solution Development ・ Among the critical tasks will be to lead / support solution development for qualified opportunities. This will mean working with the broader Cognizant IOA and industry teams and create the most appropriate innovative and commercially competitive solution.
- ・ Proposal Development Understand customer needs and help translate them into winning proposals for Cognizant and its customer in partnership with the presales and solution teams.
- ・ Market Intelligence Provide customer intelligence associated with significant moves in the industry customer strengths weaknesses tactics etc.
- ・ Support Demand Generation ・ To work with the respective sales team to help them identify prospects and suggest ways of engaging with new clients.
- ・ Support Marketing Support the sales team in identifying innovative marketing activities targeted for specific sales opportunities and general local market brand building.

【主な責務】

業界に関する専門知識 顧客との対話をサポートし、適切なソリューションを構築するために、深い専門知識を提供することが主な役割です。
プロポジション開発 市場のギャップや顧客の主要な問題を特定し、コグニザントのプロセスおよびテクノロジーに関する専門知識を活用したプロポジションを開発します。
ソリューション開発 重要なタスクの1つは、適格なオポチュニティに対するソリューション開発をリード/サポートすることです。これは、コグニザントIOAおよび業界の幅広いチームと協力し、最も適切で革新的、かつ商業的に競争力のあるソリューションを開発することを意味します。
プロポーザル開発 顧客のニーズを理解し、プリセールスおよびソリューションチームと連携して、コグニザントおよび顧客のために勝てるプロポーザルへの変換を支援します。
マーケット・インテリジェンス 業界の重要な動き、顧客の強み、弱み、戦術などに関連する顧客情報を提供します。
デマンドジェネレーションのサポート 各セールスチームと連携し、見込み客の特定や新規顧客とのエンゲージメントの方法を提案します。
マーケティングのサポート 特定の販売機会をターゲットとした革新的なマーケティング活動や、一般的なローカル市場のブランド構築の特定において、営業チームをサポートする。

出張はそれほど頻繁には想定されませんが、顧客や見込み客の要求に応じて変動する可能性があります。

スキル・資格

Job Requirements: Key Competencies ・ Industry expertise ・ Deep understanding of the Life science services across process (Prefer familiarity with Pharmacovigilance (PV)) R D technological space R D operations innovation and customer engagement; Able to engage with business and technology teams in the client organisation; Demonstrate ability to understand business process challenges in Life science and to translate the needs in developing compelling technology based business process solutions. ・ Solution Development ・ Experience in developing solutions ground up in partnership with different stakeholders within an organisation. ・ Hands on participation in solution and content development. 【求める経験・スキル】 業界に関する専門知識 ライフサイエンスサービスのプロセス（ファーマコビジランス（PV）に精通していることが望ましい）、研究開発技術領域、研究開発オペレーション、イノベーション、顧客エンゲージメントに関する深い理解。ソリューション開発 組織内のさまざまなステークホルダーと連携し、一からソリューションを開発した経験。ソリューションおよびコンテンツ開発への実践的な参加。

会社説明

- 1) 情報・通信システムの設計、企画、開発、統合および保守
- 2) 情報・通信システムの統合運営管理およびその受託業務
- 3) 情報・通信システムに関するコンサルティング