



グローバルプロジェクトを推進！インサイドセールス スペシャリスト（Ops-Sales）

最先端テクノロジーを活用した業務プロセス変革をご提案するセールスポジション

募集職種

採用企業名

アクセンチュア株式会社

求人ID

1494436

業種

ビジネスコンサルティング

会社の種類

大手企業 (300名を超える従業員数) - 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 ~ 2500万円

勤務時間

フレックスタイム制度（コアタイムなし）1日の標準勤務時間 8時間00分 標準勤務時間帯9:00~18:00

休日・休暇

完全週休2日制（土、日） 祝日 年末年始 年次有給休暇、私傷病休暇、結婚・出産・忌引休暇、介護休業・育児休業 他

更新日

2025年04月02日 09:00

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

日常会話レベル (英語使用比率: 常時英語)

日本語レベル

ビジネス会話レベル

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

【ミッション】

オペレーションズコンサルティング本部は、クライアントの業務改革／組織改革と、それによるコスト削減などの経営目標の実現を目的として、クライアントの業務プロセス改善の戦略立案（BPR）から、業務プロセスのアウトソーシング（BPO）を通じた戦略実行まで、End to Endで、サービス提供を行っています。本ポジションはインサイドセールスプロジェクトにおける業務プロセスサービスの提供を専門としています。

【具体的な仕事内容】

フィールド（対面型）セールスに代わるデジタルチャネルやツールを活用した仮想、ソリューションベース、SEM主導が特徴の営業アプローチを行い、専門性の高い人材とテクノロジーを組み合わせ、よりスマートで効率の良いセールスインタラクションを実現いただきます。

また、セールス活動だけでなく、「テクノロジーを活用して、業務プロセスを変革できないか」「少ない工数でアウトプットを最大化するためにできることはないか」などアジャイルに仮設構築～検証を行い、プロセスの改善なども担っていただきます。

具体的には、

- ・商談をフォローアップし、購入につなげる
- ・見込み顧客の主要な意思決定者を特定する
- ・商談のためのアポイントメント、前後のフォローアップを行い、見込み顧客との関係構築をする
- ・ターゲットに応じてセールスパイプラインを開発～拡大する
- ・営業実績の分析、レポートニング
- ・日本市場における新規販売および更新の成約

※今まで培ってきたご経験やスキルによって、担当する業務やポジションが異なります。詳しくは面接時にご説明します。

★豊富な経験をお持ちの方には、管理職クラスの席をご用意しています。

【やりがい・同ポジションの魅力】

最先端のAIやRPAを駆使して、常に最適な「人間＋マシンの協業」のプロセスを具現化し、クライアントに提供しています。それだけに留まらず、サービス・レベル・アグリーメントを明確に提示、実行します。数年後にはクライアント自身がDXチームとして自走して頂ける、“人”も変えていくことができる、これが弊社ならではのバリューです。

スキル・資格

【必須（MUST）】

<下記いずれも該当する方>

- ・1年以上のIT営業のご経験
- ・決定されたターゲット数値を達成する計画力、実行力
- ・英語力

【歓迎（WANT）】

- ・MAツールやCRMソフトウェアなどの使用・導入提案の経験

【求める人物像】

- ・聞く力、考える力、ストーリーを構成する力、話す力に優れた方
- ・クライアントやメンバーと柔軟にコミュニケーションし、チームとして協働できる方
- ・強い使命感を持って、クライアントへのサービス提供を責任をもって全うできる方
- ・新しいものに好奇心があり、より良いやり方を目指す向上心のある方
- ・目に見える価値の創出に拘りたい方
- ・大規模なビジネス、グローバルなビジネスに関わりたい方
- ・“テクノロジーと人間の協働”というテーマに関わりたい方

会社説明