



【プレイングマネージャ】ITサービスの営業・顧客提案をお任せします！裁量権◎＜グローバルITソリューションカンパニー＞

セールスのプレイングマネージャとして活躍していただけます！

募集職種

採用企業名

パクテラ・テクノロジー・ジャパン株式会社

求人ID

1494862

部署名

Sales

業種

Sler・システムインテグレーター

会社の種類

大手企業 (300名を超える従業員数) - 外資系企業

外国人の割合

外国人 半数

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

700万円 ~ 1200万円

ボーナス

固定給+ボーナス

勤務時間

■就業時間：フレックス勤務（コア時間11時～15時） ■残業：なし（管理監督職ランクのため）

休日・休暇

年休123日以上【祝日、年末年始、有給休暇、慶弔休暇、週休2日制（土日休み）】、産前・産後休暇、育児休暇、介護休暇、生理休暇

更新日

2025年02月28日 04:00

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

無し

日本語レベル

ビジネス会話レベル

N1保有または、日本での就労経験必須

最終学歴

短大卒：準学士号

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

【弊社について】

弊社は中国発・全世界で39000名以上社員が在籍しているグローバルITファームの日本法人です。2002年の日本法人スタート以降、コンサルティング、ITサービス、R&Dサービス、BPOを主事業として展開しております。

エンド・ユーザーとのプライム案件が大半を占めており、グローバルでのノウハウや先進事例を活用し、金融や製造・流通業を中心とした大規模システム開発からインターネット・クラウドベースのアジャイル開発等、数多くの実績を残しております。

これまではオフショア開発を核に事業を拡大してまいりましたが、今後は新たなステージへのアップに向けて、「よりお客様の近くへ」をキーワードに付加価値の高いサービスの提供に注力してまいります。

【業務内容】

ITサービス（アプリケーション・ソフトウェア開発など）やコンサルティングサービスの顧客開拓、提案などを行っていただきます。

具体的な業務は以下の通りです。

- ・顧客のニーズヒアリング
- ・既存のお客様への深耕営業と、新規のお客様への提案
- ・既存顧客のアカウント管理

<働くイメージ>

営業は裁量権が大きく、提案活動はご自身で考えて動いていくスタイルです。モノ（プロダクト）を販売するのではなく、IT/コンサルティングサービスの営業活動のため、顧客理解・分析や提案力など、顧客を深掘りできる営業力が重要になります。また、顧客担当だけでなく、顧客の経営層との関係構築力も必要です。

顧客は金融・製造業・通信・流通/物流などを中心に、大手企業が中心となります。社内のデリバリー部門（IT部門、コンサルティング部門）と協働し、案件開拓、顧客関係維持・深掘りをリードする立場です。

プライムでお客様とやりとりする機会が多く、基本的にエンドユーザー顧客と直接契約を行っています。

【社会保険】健康保険、厚生年金、労災保険、雇用保険

【福利厚生】

- ・ライフプラン手当（確定拠出年金）
- ・定期健康診断
- ・結婚、出産お祝い金
- ・eラーニング
- ・技術資格取得補助制度
- ・外部研修受講制度
- ・入社に伴う転居支援(転居支度金10万円支給など)*規定あり
- ・社内イベント
- ・社員紹介制度
- ・社長のおごり自販機
- ・服装自由

【諸手当】交通費支給（上限5万円）、時間外勤務手当（月32.5時間以上）

【昇給・賞与】年1回の業績賞与（2-4月頃）

※平均支給額：1ヶ月分

スキル・資格

【必須（MUST）】

- ・コンサルティングファーム（Senior Mgr以上）もしくは大手Sier（部長以上）における経験
- ・ITサービスやコンサルティングサービスなどの経験5年以上
- ・提案能力、顧客経営層との関係構築力
- ・ネイティブレベルの日本語力

【歓迎（WANT）】

- ・コミュニケーション能力が高い人は尚可
- ・英語力・中国語力あれば尚可（特に求めない）

会社説明