



【セールスエンジニア】プリセールス

設立7年目、事業拡大している会社のセールスエンジニアを募集しています。

Job Information

Hiring Company

[JP Tokyo & Co.](#)

Job ID

1412752

Industry

IT Consulting

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less)

Non-Japanese Ratio

About half Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Train Description

Ginza Line, Akasaka Mitsuke Station

Salary

6.5 million yen ~ 15 million yen

Holidays

土日祝日 / 有給休暇 / 産休・育休 等

Refreshed

May 10th, 2024 06:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

None

Minimum Japanese Level

Fluent

Minimum Education Level

High-School or Below

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【仕事内容概要】

弊社のITセールスチームの一員として、専門知識を活かし、IT製品や技術の説明、顧客のIT環境に関するヒアリングなどを担当して、実現可能性の高い技術を提案していただきます。

アカウントセールスが顧客開拓を行うため、新規顧客開拓はありません。ソリューション提案・技術支援・販売促進企画等がメインの業務です。

【具体的な業務】

- ・顧客との折衝業務（アカウント担当と顧客先に同行orWEB会議に出席し打合せ）
- ・顧客が抱える課題の抽出・分析・把握
- ・解決プランの策定・提案・要件定義
- ・社内外ベンダーへの指示・依頼
- ・収益管理・プロジェクト管理
- ・効果検証、改善案策定・実行
- ・アフターフォロー

Required Skills

<必須要件>

1. 顧客の要求ヒアリングおよび提案書の作成
2. 顧客の要望に応じたプレゼン、デモ、PoCの実施
3. 案件クロージング前後の技術支援全般

Company Description

普段は在宅ワークをしているため顔を合わせることは少ないですが、「ランチトーク」という会でオンライン上でメンバー同士が話したり、新しいメンバーが入社した際には皆さんと一緒にご飯を食べたりしています。（参加は必須ではなく、参加したい人だけが参加しています）風通りがよく、誰でも歓迎する雰囲気がある組織なため、なじみやすいかと思われます。