



【外資IT/クライアントマネージャー】ERP導入サービスにおける、顧客折衝の責任者を募集

Job Information

Hiring Company

Vistex Japan LLC

Job ID

1454627

Industry

IT Consulting

Company Type

Large Company (more than 300 employees) - International Company

Non-Japanese Ratio

Majority Non-Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Train Description

Yamanote Line, Shinbashi Station

Salary

6 million yen ~ 10 million yen

Salary Bonuses

Bonuses paid on top of indicated salary.

Work Hours

フルフレックス 固定残業時間45時間

Holidays

完全週休二日制（土曜日と日曜日）、国民の祝日

Refreshed

May 10th, 2024 03:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level (Amount Used: English usage about 50%)

Minimum Japanese Level

Fluent

Minimum Education Level

Technical/Vocational College

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

■職務内容

新規及び既存クライアントの管理・開拓・関係強化がミッションとなります。

- ・コンサルティングサービス提供の拡大。
- ・サービス販売のための販売戦略およびソリューション戦略の策定。
- ・CxOクラスのエグゼクティブやステークホルダーとの関係構築。
- ・付加的な弊社ソフトウェアとサービスの位置づけとアップセル。
- ・プリセールス活動
- ・見積もり、SOWの作成と締結。
- ・リードの発見から最終的なクロージングまでの営業プロセスのフォローと改善。

■入社後の流れ

- ・入社後～1ヵ月：入社時プロダクト研修
- ・1ヵ月目以降：担当引き継ぎ

Required Skills

- ・ビジネスレベルの英語力
- ・5年以上 ERPの営業またはコンサルティングサービス経験
- ・ERPの導入において、プロジェクトを完遂させた経験
- ・ビジネスプロセスと製品/ソリューションを結びつける能力
- ・最大25%の出張をいとわないこと
- ・スケジュールの変更や複数の作業計画への適応能力

Company Description**■弊社概要**

弊社は、SAPコアモジュールだけでは実現が難しい業務プロセスを実現するソフトウェアプロダクト企業です。世界で最も活用されているSAP ERPの拡張製品として、世界1,200社以上の企業に対して販売施策管理、プライシング、知的財産管理といった領域で、お客様の業務を最適化するソリューションを提供してきました。2017年11月に日本法人を立ち上げ、GDP世界3位である日本のマーケットで急成長を続けております。

■弊社のサービス：

お客様の業績向上、労働コストとインフラコスト削減に貢献します。弊社プロダクトは、プランニングからレポートまで、幅広い業界にカスタマイズして適用可能です。今まで各種のERPが苦手だった領域を可視化する事でデータ経営化や収益向上に貢献し、業務プロセスの自動化により省力化やコスト最適化を実現します。パッケージソフトでありながら、SAPそのものと密接に結びついており、SAPのモジュールと同等の性質を持った製品となります。

■プロダクトの強み：

SAPのモジュールだけでは実現しない機能を追加したいという要望を受けた場合、多くのケースではゼロからのアドオン構築が必要になります。しかし、弊社では既に構築されているSAPの機能を活かしたソリューションを提供しておりますので、短期間かつ低コストでの実装が可能です。

■魅力：

弊社のプロダクトは、上述の領域でSAP ERPを拡張・高度化出来る唯一の製品になります。この意味において、弊社はグローバルニッチトップクラスです。海外主要市場では20年を超える実績を有しており、日本市場に進出して今年で6年目となります。日本法人は順調に成長を続けており、2023年度初頭には3度目のオフィス移転を実施いたしました。外資系企業の成長期という珍しい環境で、貴重なビジネス経験を積んでいただくことが可能です。また、既存メンバーの多くが「SAPが大好き」という思いを抱いており、それぞれが裁量を持ちながら、ポジションの垣根を超えて「SAPの価値を上げていくにはどうすべきか」「より良い方向へ進めるには何が必要か」と話し合いながら業務を進めて行くことが出来る環境です。