ITソリューション営業【日本を代表する顧客の課題解決提案】

Job Information

Hiring Company
Avant Co., Ltd.

Job ID
1462274

Division
事業統括本部　東日本営業統括部

Industry
Software

Company Type
Large Company (more than 300 employees)

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Shinagawa-ku

Train Description
Yamanote Line, Shinagawa Station

Salary
4.5 million yen ~ 8.5 million yen

Holidays
完全週休2日制（土・日）、祝日、夏季・年末年始休暇 等

Refreshed
October 30th, 2026 07:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Entry Level

Minimum English Level
Basic Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

募集背景
連結会計市場No.1ベンダーのアバントでは、市場の定義を”連結会計市場”から”グループガバナンス市場”へと拡大し、企業価値の向上に役立つソフトウェア企業になる為、グループ管理会計システム、企業価値分析システムなど様々なプロダクトのリリースを進め、今後も新たなプロダクトのリリースを予定しています。全社的に成長を続けている中、東日本市場のさらなる成長のための体制強化を行います。
アバント社の顧客は日本を代表する大手企業がメインであり、それらの企業の経営者および経営者に近いマネジメント層を

相手に営業が行えることが最大の魅力です。
今回の募集は売上利益を最大化させる為の体制強化となりますので、”顧客の課題解決に没頭”していただく営業としてご活躍いただくことを期待します。
※入社後研修やOJTで業務はお教えします、ご安心ください。

業務概要
東日本エリアを中心に、日本を代表する大手企業(主に上場企業)のお客様に対して、３Ｇ（グループ、グローバル、ガバナンス）をキーワードにグループ経営を支援するソリューション提案営業をご担当いただきます。「顧客の経営課題は何か？」「その本質的な問題は何か？」を追求し、それらを解決する為のソリューションを提案していく事がMissonとなります。
アバント社の営業の主な特徴は「成長市場にポジショニングし自社製品で勝負できる」「優良顧客と長期リレーションが構築できる」「営業→事業責任者など柔軟なキャリアプランがある」という3点です。

業務内容
・グループ経営を効果的・効率的に行うためのソリューション提案営業業務に携わっていただきます。
・複数の業種を担当テリトリとして受け持っていただき(＝テリトリ責任者)、担当者自身で与えられた予算を達成する為の計画立案・実行・改善というPDCAを行って頂くため、個人に与えられる裁量は大きくなっています。
・担当テリトリには既存顧客・新規顧客どちらも存在する為、既存顧客の深掘りによる売り上げ拡大および新規顧客獲得によるシェア拡大の両方が求められます。
・具体的な業務としては、マーケティング施策の検討・実行によるリード獲得、案件掘り起こし・提案・クロージング・カスタマーサクセス、といったセールスプロセス全般におけるタスクです。営業がセールスプロセスに対して全責任を持ち、顧客および社内をリードしていきます。その為、顧客の経営課題は何か？その本質的な問題は何か？それらに対してアバントとして提供できる価値は何か？について追及し、提案・クロージングシナリオを描くことが営業に求められる役割となります。
・提案に関しては、コンサルティング部門など複数部門でのチームで行います。

ポジションの魅力・特徴
・営業対象がグループ経営を行う日本を代表する大手企業であり、経営者や経営者に近いマネジメント層(経理部長や経営企画部長など)とコミュニケーションが取れる
・ハイクラスな方を相手に日々営業を行う為、自分自身の視座もあがり経営的視点を身に着ける事ができる
・営業としてのキャリアだけでなく、マーケティング側へのキャリア転換やコンサルティング部門も含めた事業責任者へのキャリアアップなど、その人の思考に合わせた柔軟なキャリア形成ができる
・1件当たりの案件規模としては平均的には2～3千万円であり、大きな提案であれば数億円の規模になる事もある
・社風としては、経歴や社歴は関係なく実力主義であり、また経営層から現場まで風通しの良い会社

雇用形態：正社員

勤務地：東京本社（品川オフィス）/〒108-6113　東京都港区港南

勤務時間：フレックスタイム制(コアタイム11時～15時)、変形労働時間制、裁量労働制
※配属部署・職位により異なります。

休日休暇：完全週休2日制（土・日）、祝日、
年次有給休暇（初年度から20日付与、試用期間中は5日）、年末年始休暇、夏季休暇（3日、7月~9月の間に自由に取得可）

想定年収：4,500,000円～8,500,000円
月額給：321,429円～607,143円（内、みなし残業代　44,450円～83,060円　※20h/月）※月20時間超過分については別途支給。

諸手当：社会保険　完備（健康、厚生年金、雇用、労災）
通勤手当、残業手当、深夜残業手当、光熱費手当

福利厚生
・社会保険完備（雇用・労災・健康・厚生年金）
・従業員持株会（奨励金＋20％）
・社内公募制度
・社員紹介制度(1名決定につき、50万円支給)
・育児/介護休業制度
・在宅勤務制度
・永続勤続表彰制度
・eラーニングの研修講座（自由に受けられます）
・健保組合の各種福利厚生
・資格取得支援/報奨金制度
・社員向け株式付与制度（年５万円※諸条件あり）
・企業型確定拠出年金制度（DC）

備考/連絡事項
※月間20時間を超過した時間外労働に対しては、別途残業手当を追加で支給致します。
※22時から翌朝5時までの時間外労働に関しては、別途深夜手当を追加で支給致します。
※試用期間中の諸条件に変更はありません。
※詳細は選考のプロセスの中でご説明差し上げます。
※遠方からのご応募の際は、ご入社までに、在来線を利用し、9時までにオフィス出社が可能な距離へのお引越し(ご自身の費用で)ができることが条件になります。
※フルリモート勤務は不可となります。

選考プロセス：適性検査＋面接2～3回
書類選考 ⇒適正検査⇒一次選考⇒最終選考
※選考プロセスは変更となる可能性がございます。予めご了承ください。

Required Skills

【必須条件】

・高卒以上
・1社経験の方
・現職の職種問いません
・キャリアアップを目指し、責任あるポジションを狙いたい方
・成長意欲が高く、向上心を持って仕事に取り組める方
・しっかりと稼ぎたいという意欲のある方
・清潔感を持ち第一印象を大切にできる方

・お客様のニーズを深く理解し、適切なソリューションを提供されてきた方
・優れたコミュニケーション能力を持ち、チームワークを大切にされてきた方
・学業や自己研鑽において、全力で取り組んだ経験がある方

【尚可】
・セール＆マーケティング経験がある方
・無形商材の経験がある方
・能動的に自ら考え、アクションが取れる方
・BtoBのセールス経験が3年以上ある方
・同業他社（弊社のコンペティター先）での経験がある方
・Tのエンタープライズ(売上1000億円以上の顧客が対象)営業経験がある方
・業務部門(=システム部門以外)への営業経験がある方
・マネジメント経験がある方

求める人物像

●視座を上げたい方（野心がある方）
●変化と成長を楽しめる方
●キャリアを描きたい方
参考年収事例（直近5年）
①450万円→550万円→700万円→900万円→1000万円
②420万円→450万円→600万円→650万円→750万円

Company Description