CareerCross

【組織拡大】デジタルを活用した新規開拓スペシャリスト「デジタルセールス」（非対面営業）

> 富士通株式会社での募集です。 インサイドセールスのご経験のある方は歓迎です。

Job Information

Recruiter
JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company
富士通株式会社

Job ID
1468988

Industry
Hardware

Job Type
Permanent Full-time

Location
Kanagawa Prefecture

Salary
5 million yen ~ 7 million yen

Work Hours
08:45 ～ 17:30

Holidays
【有給休暇】初年度 20日 4か月目から　特別休日 ※初年度は入社時期により異なります。翌年まで繰り越し可能（積立て可能）、最…

Refreshed
May 9th, 2024 01:00

General Requirements

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Daily Conversation

Minimum Japanese Level
Native

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2207063】
■募集範囲と具体的業務内容
・新規顧客や既存顧客に対して、非対面・デジタル型のセールス活動を実施しビジネスを創出。
（１）非対面での1to1コミュニケーションによる新規開拓（電話やメールなど）
（２）各種データやデジタルツールを活用し活動の効率化と質を向上
（３）顧客プロファイルの取得やそれに基づく仮説やシナリオの立案
（４）顧客からのアクションや事前情報をもとに、ネクストアクションを企画しアプローチを実施
（５）営業部や製品部など各関連部門と連携し成果を最大化

■個人に期待する役割やミッション
顧客と電話やメールによる非対面コミュニケーションを通じてリレーションを構築していきます。フィールド営業と連携しながら顧客個別の状況・課題のヒアリングと適切な提案による商談機会の創出、売上に貢献することがミッションとなります。
活動の質と量の両面での向上を目指し日々改善活動を実施。自身の数値成果を担保するとともに、チーム全体のスキルアップや成果創出に貢献します。
さらに、デジタルツールを積極的に活用し、お客様／業界の課題やプロファイルを蓄積。インサイトを提供し、持続的にビジネス創出が出来る基盤を構築。営業DX化を促進することを期待します。

■仕事の魅力・やりがい
デジタルセールスとは、非対面・デジタル型で訪問せずにセールスプロセスを推進していく活動で、既にアメリカで主流、日本においても急速に普及が進む、まさにこれからの営業DXを体現する営業モデルです。働く場所やライフイベントにも柔軟に対応でき、在宅や時短での活躍が可能である点も大きな魅力です。訪問型の営業と比べて多くの顧客と直接コミュニケーションを取る機会が多いため、マーケット理解や、仮説・対策立案力、ヒアリング力といったコアスキルの習得や強化をよりスピーディーに実現することができます。また、データ分析・活用力やSFAなどのツール操作などこれからの時代に必要不可欠となる先進的なマーケティングスキルの習得にも繋がります。

Required Skills

■必須の経験・キャリアや資格・言語 ・非対面での顧客コミュニケーション経験（インサイドセールス）4年以上　※キャリア採用のみ ■歓迎する経験・キャリアや資格・言語 ・新規開拓営業経験 ・SE経験者歓迎 ・シナリオ作成、ソリューション提案力 ・データ分析力、レポーティング力

Company Description

大規模かつ先進的なシステムを構築してきた高い技術力と豊富な実績によって、ITサービス市場において国内No.1、グローバル上位のシェアを占めています。世界の各地域で事業を展開し、グローバルなサービス体制を築いています。事業セグメント：テクノロジーソリューション、ユビキタスソリューション、デバイスソリューション