



大手通信キャリア向け営業

Job Information

Hiring Company

[Hewlett-Packard Japan, Ltd.](#)

Job ID

1471924

Industry

Hardware

Company Type

Large Company (more than 300 employees) - International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Koto-ku

Train Description

Hanzomon Line, Sumiyoshi Station

Salary

6 million yen ~ 12 million yen

Refreshed

May 10th, 2024 00:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 6 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Daily Conversation (Amount Used: English usage about 25%)

Minimum Japanese Level

Fluent

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

■大手通信事業者会社様に対し、ソリューション・システムインテグレーションの営業をお任せします。
お客様のビジネス課題を理解し、ソリューションの観点から課題解決提案を推進、業績/売上げに貢献頂く役割を担います。

【所属部門について】

通信事業者向けの独自ソリューションソフトウェアのポートフォリオを所有しており、国内400名、グローバルで約4000名のメンバーが、お客様のサービス拡大の為、或いは業務効率化のためのソリューション提供・システム構築を行っています。

国内外の通信事業者様のコア事業の課題は、ますます伸びるトラヒックに対してどのように収益を確保していくかに集約されます。また、激しさを増す競争環境の中、スピード感を持って新事業・サービスの展開するため、従来のスクラッチ開発型とは異なる、「ソリューション」によるサービス開発が必要とされています。

5G関連・運用高度化・Digital transformationなどの通信事業者を取り巻く業界動向・ビジネストレンドに沿ったソリュー

ション開発を推進しております。

Required Skills

【必須（MUST）】

IT業界に於ける法人営業のご経験を3～5年程度有し、うち最低1年は通信業界での営業経験（コアネットワーク／Digital transformation／運用／IoT等）を有する方。

あるいはIT/通信業界やIT/通信業界でお客様として業務されていて、NWを勉強されている方でソリューション営業のご経験・ご興味のある方。

- ・新規ビジネス開拓、ソリューション営業能力
- ・自社製品知識の習得力、および業界トレンドの把握
- ・予算達成のためのビジネスプランの作成
- ・案件獲得のための戦略の作成、および実行
- ・販売に必要な支援の特定と提案能力、プリセールス／デリバリーを含めてチームを牽引するリーダーシップ
- ・お客様の業務課題をすばやく理解し、ビジネス視点でソリューションに落とせる能力
- ・ステークスホルダー・パートナーとの協調ビジネス推進のためのリレーション構築
- ・問題解決能力、固定概念にとらわれない柔軟な姿勢
- ・パイプライン管理による安定的且つ予見可能な案件・オーダー管理
- ・グローバルのベストプラクティスを取り込む柔軟性

■海外チームとの情報取得・交換・支援調整を行う英語力（メール必須、電話やウェブ会議での会話力があれば尚可）

【歓迎（WANT）】

■T/通信業界でのプリセールス/エンジニアとしての経験があれば+

Company Description