



【世の中のオープンイノベーションに貢献／東証グロス上場】ソリューション営業
(マネージャー候補)

■イノベーションの創出に携われます ■リモートワーク可能 ■残業月平均20時間

Job Information

Hiring Company

リンカーズ株式会社

Job ID

1473031

Industry

Internet, Web Services

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less)

Non-Japanese Ratio

(Almost) All Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Bunkyo-ku

Salary

5 million yen ~ 7 million yen

Work Hours

フレックスタイム制（基本勤務時間：9:00~18:00／10:00~19:00）

Holidays

完全週休2日制（土日祝日）、その他会社のオリジナル休暇あり

Refreshed

May 7th, 2024 01:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

None

Minimum Japanese Level

Fluent

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

■当社は誰か？ ～ミッションは”マッチングで世界を変える”～

当社は、「日本の産業構造を変えたい」という想いからスタートした、モノづくり産業界における【大手企業のニーズ】と【中堅・中小企業の技術力】の最適な"出会い"を生み出すプラットフォームを運営する企業です。
創業13年で、日本を代表する大手製造業約400社以上、国内企業同士のマッチング案件で約1,800件の探索実績を有しており、非常に勢いがあります。

この度、営業・事業開発機能を強化のため顧客最前線に立つ大手企業向けの営業マネージャー候補を募集しています。

当社はこれからも企業と企業の出会いのあり方を見直し、従来の閉鎖的な産業構造では成し得なかった最適な出会いを提供していきます。
そして多くのイノベーションを生み出す新しい産業構造を創り、産業全体の生産性を最大化するための連携のハブとなる企業を目指します。
ぜひ、私達と一緒にあなたの力で多くの新しいイノベーションを生み出しましょう！

■募集背景

大企業様からの技術マッチング依頼（中堅・中小・ベンチャー企業の優れた技術を探してほしいという依頼）が増えており、今後の事業拡大を更に推し進めていくために不可欠な、大手企業を担当・開拓するコア営業メンバーを募集することといたしました。

■仕事内容

- 1.日本の大手企業の研究・設計開発・製造・調達・新規事業部門などへの営業
※メール、電話アポイントメントが主で飛び込みなどはありません
- 2.既存＋新規顧客開拓にも従事
※既存：新規＝8：2
※得意分野や興味のある業界といった志向を踏まえて、できる限り最適な業界をアサイン
- 3.顧客先で当社およびサービスのプレゼン、また技術マッチングの事例紹介、技術マッチングの勉強会の開催
- 4.志向や実力に応じて、営業プロセス設計などの業務刷新や社内新規事業にも関与可能

■仕事のやりがい、当社から提供できる価値

- ・いち企業内で思うように開発が進まない、成果につながらない...そのような課題をオープンイノベーションを通じて解決することに貢献できます。
- ・ご本人のキャリア観に合わせて、営業のプロ人材としてキャリアを形成することも可能ですし、ゆくゆくはマネジメントとしてメンバーを導くことも可能です。
- ・営業手法についての裁量も大きく、自分の工夫次第で大きな成果の創出ができます。
- ・営業担当の年齢は関係なく、顧客企業から信頼を得られれば、若くして大手企業の現場から役員と幅広い層との関係ができます。

■活躍しているメンバーの特徴

- ・大手メーカー出身で、自社製品の制約・限界を超えて、広くお客様の課題解決・世の中に価値提供を行いたいという強い課題意識をお持ちの方
- ・重厚長大産業に所属していたが、さらにスピード感かつ裁量を以ってオープンイノベーションを通じた日本の産業構造に影響を及ぼしたいと考えている営業職の方

Required Skills

【必須（MUST）】

- ・法人営業のご経験（3年以上）
- ・メンバー指導のご経験

【一緒にしたい方】

- ・顧客の課題解決のために心血を注げる方
- ・弊社の掲げるビジョンに共感していただける方

雇用形態：正社員

年収：500万円～700万円

月給：416,000円～

※固定残業時間は45時間／月、108,300～を含む。超過分については別途支給

※ご経験・スキルを考慮し、社内規定に基づき決定します

※試用期間6ヶ月あり（期間中の給与・待遇に差異はありません）

勤務地：112-0004 東京都文京区

都営大江戸線「飯田橋駅」C3出口 徒歩3分

JR線 南北線 有楽町線 東西線「飯田橋駅」東口、B1 徒歩5分

東京メトロ丸ノ内線・南北線「後楽園駅」出口1 徒歩9分

勤務時間：フレックスタイム制（基本勤務時間：9:00～18:00／10:00～19:00）

休日休暇

- ・完全週休2日制（土日祝日）
- ・年次有給休暇
- ・年末年始休暇
- ・リフレッシュ休暇
- ・慶弔特別休暇
- ・育児・介護休業
- ・産前産後休暇
- ・アニバーサリー休暇
- ・永年勤続休暇

手当/福利厚生

- ・企業型確定拠出年金制度
- ・通勤交通費全額支給（上限5万円／月）
- ・健康診断（年1回）
- ・ストレスチェック
- ・産休・育休制度あり
- ・永年勤続休暇手当
- ・リモートワーク（要事前申請）
- ・書籍購入補助
- ・屋内原則禁煙

Company Description