



## プリセールス

### Job Information

**Hiring Company**

Avant Co., Ltd.

**Job ID**

1506277

**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**

10 million yen ~ 20 million yen

**Work Hours**

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。

**Holidays**

完全週休2日制(土・日) 祝日、年末年始休暇、夏季休暇/年次有給休暇(初年度から20日付与、試用期間中は5日)

**Refreshed**

June 10th, 2026 14:00

### General Requirements

**Minimum Experience Level**

Over 6 years

**Career Level**

Executive

**Minimum English Level**

Basic

**Minimum Japanese Level**

Native

**Minimum Education Level**

Bachelor's Degree

**Visa Status**

Permission to work in Japan required

### Job Description

**【業務概要・ミッション】**

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、自社及び他社ソフトウェアを用い、お客様の「経営管理」を支援するソリューション提案現場でのプリセールスをご担当いただきます。

主なミッションは以下2点です。

1. 新規顧客開拓、既存顧客への提案現場におけるプリセールス活動全般
2. マーケット目線でのプリセールス活動を通じた、東日本の更なる成長

#### 【アバント営業組織の特徴/魅力】

- ・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
- ・営業やプリセールスとしてのキャリアだけでなく、マーケティング側やコンサルタントへのキャリア転換、事業責任者など、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

#### 【業務内容】

- ・自社及び他社ソフトウェアを用い、お客様の「経営管理」を支援するソリューション提案営業におけるプリセールス業務に携わっていただきます。
- ・新規顧客、既存顧客どちらも存在する為、新規顧客獲得によるシェア拡大及び既存顧客の深掘りによる売り上げ拡大が求められます。
- ・具体的な業務としては、マーケティング施策の立案、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、といったセールスプロセスにおけるプリセールスタスクです。営業とプリセールスが中心となり、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、案件掘り起こし・提案・クロージングシナリオを描くことがプリセールスに求められる役割となります。

#### 【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"経営管理市場"へと拡大し、経営管理のセンタープレイヤーになるため、自社及び他社ソフトウェアを用い、グループ経営管理、連結会計、事業管理の3本柱でお客様の「経営管理」を支援しております。また、今後は新たな自社プロダクトのリリースも予定しており、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及びプリセールス活動が行えることが最大の魅力です。

今回の募集はその営業活動の中のプリセールス業務に貢献いただく事を期待しております。

-----  
雇用形態：正社員

想定年収：1,000万円～2,300万円

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

勤務地：東京本社（品川オフィス） / 〒108-6113 東京都港区港南

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）

#### 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

- ※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申し上げます。
- ※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：面接2～3回

書類選考 → 適性検査 (WEB) → 一次選考 → 二次選考 → 最終選考

---

## Required Skills

### 【必須条件】

- ・ ソフトウェアメーカー、Sier、コンサルティング会社、何れかでプリセールスの経験がある方
  - ・ ERP (会計モジュール)、BI、EPM、CPMの何れかの領域で5年以上の経験がある方
  - ・ 会計領域の提案をした事がある方
- 

## Company Description