

【Solutions Sales】ITコンサルやSlerでの経験歓迎!提案型営業で顧客の課題を解決◆多国籍メンバー活躍中

## 国際色豊かな職場で英語力を活かせる!フルフレックス×リモート自由、柔軟な働き方®

#### Job Information

# **Hiring Company**

LiNKX Inc.

#### Job ID

1554917

# Industry

System Integration

## Non-Japanese Ratio

About half Japanese

#### Job Type

Permanent Full-time

#### Location

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

## **Train Description**

Hibiya Line, Toranomon Hills Station

## Salary

6 million yen ~ 8 million yen

#### **Holidays**

完全週休二日制 土曜 日曜 祝日

## Refreshed

November 18th, 2025 11:00

# General Requirements

# **Minimum Experience Level**

Over 3 years

#### **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

## <この求人の魅力>

- FinTech領域での課題解決型ソリューション提案を推進
- 最先端業界×スタートアップの成長期における事業拡大に直接貢献
- ソリューション提案型の営業経験や、ITコンサル・Slerでの経験が活かせる

• フルフレックス・ハイブリッド勤務、社内コミュニケーションで英語使用

#### 【職務内容】

事業拡大に伴い、FinTech領域のソリューションセールスを募集しています。 以下の業務を担当頂きます。

- 既存クライアントに対するアップセル・クロスセルの提案および実行
- 顧客課題の深堀りと新機能や新たな提案による価値最大化の推進
- 利用状況や効果データをもとにした改善提案と追加導入の提案
- 顧客のペインと課題を収集し(As-Is 分析)、社内ステークホルダーと協力して解決策を考え、顧客へ提案(To-Be設計)
- 顧客との信頼関係を構築・維持し、拡大機会を推進
- 効果的な顧客管理、及び営業プロセス運用のベストプラクティスの設計開発、導入

#### この仕事で得られるもの

- 高付加価値な提案型営業スキル(プロダクトを深く理解し、課題に合わせた拡張提案)
- スタートアップならではの戦略的・構造的セールス経験(単なる営業でなく、事業づくりの一部)
- 顧客との長期的リレーション構築力とデータドリブンな提案力
- 法人営業およびコンサルティング業務における全般的な業務経験
- 成長業界の1つであるFinTech領域における最先端技術・ビジネスモデルの知見
- トップマネジメント層と共に歩むことで得られる事業運営の経験
- スタートアップ成長期、事業拡大に主体的に関与し、ともに成長できる経験
- FinTechの事業開発や、金融システムの設計・開発・PM等、経験豊富な各種メンバとの協業

#### 年収

600万円~800万円

年収には月45時間分の固定残業代を含む

#### 勤務地

東京都港区虎ノ門4-1-40江戸見坂森ビル8F

#### 出社頻度:

※入社から1週間:毎日出社

※入社から2週間~4週間:少なくとも週に1回出社

※入社から4週目以降:ハイブリッド(プロジェクトに委ねる)

#### 勤務時間

フルフレックス制度(コアタイムなし)

### 休日休暇

- 完全週休二日制
- 土曜 日曜 祝日
- 夏期休暇(3日)
- 年末年始休暇
- その他(傷病有給休暇5日)
- 育児·介護休暇
- 結婚休暇、出産休暇
- 有給休暇:入社半年経過時点10日 有給消化率:72%

## 手当/福利厚生

- 通勤費(勤務先までの往復通勤費を支給)
- 健康保険、厚生年金、雇用保険、労災保険
- 出産・育児支援制度、資格取得支援制度
- 本の購入サポート、最適なデバイスの貸与

#### Required Skills

## 応募資格 (必須)

- 法人営業経験(2年以上)
- 提案型の営業スタイルで顧客の課題に応じたソリューション提供の経験
- 顧客との長期的な関係構築に興味・関心がある方
- スクラム開発などの経験や基本構造に理解がある方≒エンジニアとしての開発経験
- 社内外との優れたコミュニケーションスキル
- 日常会話レベルの英語力(社内のメンバーとコミュニケーションが取れるレベル)

## 応募資格 (歓迎)

- ITコンサルティングファーム・Sler企業での勤務経験
- 新規事業開発やアライアンス活動等、事業推進・開拓を行った経験
- 金融業界に関する知見
- 法人営業担当として、顧客のニーズを理解し、問題解決やビジネス拡大のための提案を実施した経験
- セールスサイクルを最後まで管理し、収益を上げた経験(課題ヒアリング、提案、契約締結、案件開始後の状況管理、請求までの一連の業務経験)

#### 求める人物像

• 優れたコミュニケーション力を持ち、チームワークを大切にする方

# 選考プロセス

1次面接(オンライン)→2次面接(オンライン)→最終面接(弊社オフィスで対面)

Company Description