コンサルティング営業・リーダー候補 / Consulting Sales - Team Lead Candidate

> **「売って終わり」ではない。顧客の経営課題をBPRで解決し、社会インフラを創る。**

Job Information

Recruiter
Talent Fit Japan, Inc.

Job ID
1586235

Industry
Software

Job Type
Permanent Full-time

Location
Aichi Prefecture, Nagoya-shi Naka-ku

Salary
5.5 million yen ~ 7 million yen

Work Hours
標準勤務時間 9:30〜18:30/フレックスタイム制（コアタイム 9:30〜15:30）

Holidays
完全週休2日制（土・日）、リラックス休暇、年次有給休暇、年末年始休暇、慶弔休暇、産前産後休暇、年間休日120日

Refreshed
November 19th, 2026 06:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
None

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

既存クライアントに対し、自社サービスの活用拡大を通じた人的課題解決を支援するコンサルティング営業を担っていただきます。

【具体的な業務内容】
・既存クライアントの人的課題解決およびBPR（業務プロセス再設計）
・経営層や事業責任者への課題ヒアリング
・人件費構造やオペレーションの分析
・多店舗展開に向けた導入戦略の立案
・店舗や別職種への利用拡大提案

Required Skills

【必須要件】
・法人営業の実務経験（2年以上）
・論理的な思考に基づきクライアントの課題解決を行い、成果を出した実績
・普通自動車運転免許
・同社のビジョン、ミッション、バリューへの共感

【歓迎要件】
・無形商材の営業経験
・コンサルティング業界のご経験
・IT業界/人材業界(派遣、求人媒体営業)/広告業界/金融業界などの無形商材

【求める人物像】
・情熱を持ってミッションの実現に取り組める方
・自律的に考え、課題解決に向けて学び続けられる方
・周囲を巻き込み、チームで連携しながら業務を遂行できる方
・自身の可能性を広げるための挑戦に前向きな方

Company Description