≪丸の内|法人営業・中小IT企業出身者歓迎≫その提案力、大手グループで活かしませんか？ | リーダー候補

【日本を代表するIT企業】新規開拓ゼロ、PoC〜大規模案件に挑戦できます！

Job Information

Recruiter
Hire Pundit Japan Corporation

Hiring Company
≪丸の内|法人営業・中小IT企業出身者歓迎≫その提案力、大手グループで活かしませんか？ | リーダー候補

Job ID
1610120

Industry
IT Consulting

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
5 million yen ~ 8.5 million yen

Refreshed
November 14th, 2026 12:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 6 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Daily Conversation Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

~ ~ミッション~ ~
自動車・鉄鋼・エネルギーなど、日本を代表する企業の経営課題に、生成AIをはじめとした最先端技術で応えていく。それが私たちのミッションです。

これまでお客様との信頼関係を一つひとつ積み重ね、提案から契約、その先の関係構築までをご自身の力でやり切ってこられた方に、その力を今よりも大きな企業・大きな案件で活用し、一層磨いていただきたいと考えています。

生成AIを味方につけながら、単なるシステム提案にとどまらない業務変革のシナリオを描き、お客様と伴走しながら実現までやり遂げる。信頼あるパートナーとして、お客様の持続的な成功を共につくっていく仕事です。
「自分の提案力・関係構築力を生かして、もっと広く企業と組織に貢献したい」という方にこそ、力を発揮していただけるポジションです。

~~~~~~

■職務内容と責任
・お客さまに寄り添ってビジネスの企画・戦略立案・企画立案からシステム提案まで行う
・マーケットリサーチ・データ分析を行い課題が何か提案を行う
・お客さまとのリレーション構築・情報収集・分析・提案実行・交渉・契約の一連の営業企画業務
・お客さまの課題に一緒に向き合い課題解決・業務改革に向けた営業活動、コンサルティング、システム・ソリューション導入、定着化と一気通貫でサービス提供を行う

■アピールポイント(職務の魅力)
・電話や飛び込みなどはほぼなく、長期取引されていて良い関係のお客さまとの顧客の将来あるべき姿を起点とした提案活動が多くあります。
・小規模・短期なデジタルPoC案件から、大規模でミッションクリティカルなシステムの提案まで幅広く経験するチャンスがあります。
・入社後は、経験に応じて配属検討するとともに、案件に必要な技術修得を要する場合はスキル修得の機会を設け、さらにOJTでスキルアップできます。

■主な顧客≪一例≫
自動車・鉄鋼・食品・製薬・化学・素材・エネルギー・交通・エンターテイメント等

■担当ソリューション　例（各領域の技術力のあるエンジニアと協力しながら課題解決を推進）
　※入社後お任せする業務に関しては、適性と前職のご経験に応じて決定します

―AI：生成AIを核として、お客さまの業務改革 / 開発者変革（AIドリブン開発）の2軸から様々なソリューションを提供
―Edge：Edge技術×クラウド活用の基盤を提供し、高速なレスポンスを実現するとともにAI活用・クラウド活用により複合的なメリットを提供
―アジャイル / インキュベーション：アジャイルを活用したIncubation支援、アセスメント、技術支援・環境構築支援から研修まで一貫したサービスを提供
―顧客接点（CX）：CMSを用いたコンテンツ管理やデジタルマーケティング・ECサイト構築や、コールセンター業務のAI化・高度化によりCX価値の向上を実現
―データアナリティクス：データ活用基盤（データ収集・情報分析・活用技術）をテコとして、お客さまの業務改革、サービス革新を実現
―Global innovation：技術を武器にしたオフショア開発や、イノベーション支援、海外進出・海外製品活用の支援など、インド拠点・バイリンガルを生かして提供

Required Skills

■応募条件と資格
・リーダークラス（必須）
―IT業界、ビジネスに関する知識、経験
―ソリューションの営業やプリセールス等、顧客対応の経験（経験年数5年以上）

■歓迎条件
・リーダークラス（以下1つ以上のご経験がある方を歓迎）
―ソリューションの営業戦略立案・実行、アクションプランの立案・実践・クロージングを行い、自ら他メンバーへ展開し組織貢献した経験
―プロダクトやサービスのマーケティング・企画・実務を主導的に実行したご経験（新規プロダクト・サービス経験であれば尚可）
―ビジネス / テクノロジーコンサルティングとして独力で顧客対応したご経験

■求める人物像
・リーダークラス
―顧客価値向上のため、シナリオを考え行動できる方
―顧客、自社内、パートナー会社等の関係各所との良好なリレーション構築ができる方（ビジネスで共に展開できる仲間づくりができる方、組織力の活用を推進できる方）
―自ら考えて周りを巻き込み行動できる方。フットワークが軽く、チャレンジできる方

Company Description
~~~~~~