

【930 ~ 1200万円】4649 HaaS事業販売促進マネージャー_TI

日本電気株式会社での募集です。 事業企画・事業開発のご経験のある方は歓迎です。

Job Information

Recruiter
JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company
日本電気株式会社

Job ID
1622187

Industry
System Integration

Job Type
Permanent Full-time

Location
Kanagawa Prefecture

Salary
9 million yen ~ 12 million yen

Work Hours
08:30 ~ 17:15

Holidays
【有給休暇】初年度 20日 1か月目から 【休日】完全週休二日制 土 日 祝日 夏季休暇 年次有給休暇 (初年度20日※入社月に…

Refreshed
November 12th, 2026 14:57

General Requirements

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Fluent Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
High-School

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2423401】
【事業・組織構成の概要】
インフラ・テクノロジーサービス事業部門は、止まることが許されない社会インフラやお客様の基幹業務システムなどに対し、高信頼・高品質なプロダクト、ソリューションを提供するNECの中核事業部門です。強固なプラットフォーム技術を礎に、AI時代を支える次世代インフラと新たなサービスモデルを創出しています。

現在は、これまでのハードウェアプラットフォーム事業に加え、導入後の運用・保守までを見据えたサービス事業体への変革を進めています。お客様との長期的な関係を通じて、継続的に価値を提供し、より高い付加価値を持つ製品・サービスを実現することを目指しています。

本ポジションが所属する横断組織は、サービス事業の企画・戦略立案に加え、市場・顧客分析、販売戦略、営業施策、セールスイネーブルメント、KPI管理を通じて、HaaSの市場浸透と継続収益の拡大を推進します。企画・開発・営業・提供・運用をつなぎ、部門横断で事業成長を実現する組織です。

【職務内容】
ITインフラの技術力とサービス提供力を融合したHaaS事業の販売推進マネージャーとして、市場投入戦略から営業実行、継続収益の拡大までを統括します。
・市場・顧客・競合分析に基づくターゲット、価値訴求、販売計画とKPI（案件創出、受注、継続収益等）の策定
・営業キャンペーン、提案シナリオ、販売ツール、教育プログラムの企画・展開による営業力強化
・サービスのポートフォリオ、価格・契約、販売チャネル、パートナー施策の設計と改善
・営業パイプライン、予実、顧客の声を可視化し、企画・開発・営業・提供部門と改善策を実行
・販売推進チームの目標設定、役割・リソース配分、進捗・成果管理、人材育成と組織運営

【ポジションのアピールポイント】
NECの中核事業で、ITインフラのサービス型商材（As a Service商材）を市場に浸透させ、継続収益型の事業へ成長させる販売推進マネージャーのポジションです。
・経営・事業戦略を市場別の販売計画、KPI、営業施策へ落とし込み、成果創出まで一貫して
  主導できます
・企画・開発・営業・提供部門を束ね、価値訴求、価格・契約、チャネル、セールス
  イネーブルメントを設計できます
・チームの目標設定、リソース配分、進捗・成果管理、メンバー育成を通じて、販売推進組織を
  リードしていただきます
・入社後は重点サービスのGTMを担当し、成果と適性に応じて販売推進責任者、事業責任者、
  サービス事業責任者を目指せます。

【職場環境】
リモートワーク：週半分以上可能

Required Skills

【MUST】
以下をすべて満たす方
・ITインフラ、ハードウェアまたはITサービス領域での事業責任・販売戦略立案経験
・市場投入（GTM）、販売拡大またはサービスシフトを責任者として主導した経験
・事業計画、収益管理、投資判断、ポートフォリオ / 販売チャネル管理の経験

【WANT】
・サービス型ビジネスのGTM、販売チャネル / パートナー戦略の責任者経験
・サブスクリプション、従量課金、マネージドサービスの収益拡大経験
・営業組織の変革、セールスイネーブルメント、販売プロセス標準化の経験
・AI、クラウド、通信、セキュリティ等を活用した新規サービスの事業化経験

【求める人物像・ソフトスキル】
・顧客と市場を起点に、販売戦略を具体的な営業施策と成果へつなげられる方
・データに基づきパイプラインやKPIを捉え、優先順位を定めて改善を進められる方
・企画・開発・営業・提供など立場の異なる関係者を巻き込み、合意形成をリードできる方
・チームの目標を明確にし、メンバーの強みを生かして育成と成果創出を両立できる方

Company Description

社会公共事業、社会基盤事業、エンタープライズ事業、ネットワークサービス事業、グローバル事業