

JP Tokyo & Co.
Changes for Sustainability

【セールスエンジニア】プリセールス

設立7年目、事業拡大している会社のセールスエンジニアを募集しています。

募集職種

採用企業名

JP東京・アンド・カンパニー株式会社

求人ID

1412752

業種

ITコンサルティング

会社の種類

中小企業 (従業員300名以下)

外国人の割合

外国人 半数

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 港区

最寄駅

銀座線、 赤坂見附駅

給与

650万円 ~ 1500万円

休日・休暇

土日祝日 / 有給休暇 / 産休・育休 等

更新日

2024年04月26日 06:00

応募必要条件

職務経験

3年以上

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

無し

日本語レベル

流暢

最終学歴

高等学校卒

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

【仕事内容概要】

弊社のITセールスチームの一員として、専門知識を活かし、IT製品や技術の説明、顧客のIT環境に関するヒアリングなどを担当して、実現可能性の高い技術を提案していただきます。

アカウントセールスが顧客開拓を行うため、新規顧客開拓はありません。ソリューション提案・技術支援・販売促進企画等がメインの業務です。

【具体的な業務】

- ・顧客との折衝業務（アカウント担当と顧客先に同行orWEB会議に出席し打合せ）
- ・顧客が抱える課題の抽出・分析・把握
- ・解決プランの策定・提案・要件定義
- ・社内外ベンダーへの指示・依頼
- ・収益管理・プロジェクト管理
- ・効果検証、改善案策定・実行
- ・アフターフォロー

スキル・資格

＜必須要件＞

1. 顧客の要求ヒアリングおよび提案書の作成
2. 顧客の要望に応じたプレゼン、デモ、PoC の実施
3. 案件クロージング前後の技術支援全般

会社説明

普段は在宅ワークをしているため顔を合わせることは少ないですが、「ランチトーク」という会でオンライン上でメンバー同士が話したり、新しいメンバーが入社した際には皆さんと一緒にご飯を食べたりしています。（参加は必須ではなく、参加したい人だけが参加しています）風通りがよく、誰でも歓迎する雰囲気がある組織なため、なじみやすいかと思われます。