CareerCross

THE ADECCO GROUP

アデコグループ【Pontoon】 RPO Sales Manager

リモートワーク×グローバル×英語力が活かせる

募集職種

採用企業名
アデコ株式会社

支社・支店
The Adecco Group—Pontoon Solutions

求人ID
1441111

業種
人材派遣・アウトソーシング

会社の種類
大手企業 (300名を超える従業員数) - 外資系企業

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区

給与
700万円 ~ 1100万円

勤務時間
1日実働7.5h(休憩1h)　標準9:00~17:30(休憩時間12:00~13:00) フルフレックス　7:00~22:00

休日・休暇
■年間休日124日 ■完全週休2日制、土日祝(年末年始休暇、夏季休暇、慶弔休暇等) ■休暇：産前産後/男女育児/特別休暇/介護

更新日
2024年04月30日 04:00

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
ビジネス会話レベル (英語使用比率: 75%程度)

日本語レベル
ネイティブ

最終学歴
大学卒： 学士号

現在のビザ
日本での就労許可が必要です

募集要項

（English Follows）

＜Mission/該当職が果たすべき役割・責任＞
・Pontoonの営業戦略にそった、新規顧客開拓と受注
時代や市場の変化に伴い、クライアントの採用課題も複雑化してきております。
わたしたちは、採用領域において、様々な手法を通じてクライアントにサービス提供を行う、「ソリューション型RPO」を提供しています。Salesのミッションは、Pontoonのサービスやソリューションの価値を伝え、新規ビジネスの獲得に貢献することです。

＜Responsibilities/該当職の具体的な職務＞
・顧客データを活用し、salesforceやLinkedInなどのツールを使って顧客に効果的にアプローチする
※対象となるクライアントは外資、内資問わず、業界でもTop10に入るクライアントをメインとしております。
・全グループ営業チームとの連携により、エコシステム推進の視点での営業活動
※社内他部署にて引き合いをヒアリングし合い、他部署と一緒に提案をしに行きます。

・グローバルチームとの連携による、営業活動
※Pontoon Globalと協業し、情報共有やベストプラクティスの共有などを通じて、国際的なマーケットでの営業成果を最大化します。

・入札案件や提案書の作成
※クライアントにヒアリングした課題において、Pontoonとしてどのような提案ができるか検討し、提案書作成を行います。

・クライアントへの提案、折衝
※自身が作成した提案内容を以て折衝します。複数回の折衝を経て入札となるケースもあります。

＜このポジションでできること／キャリアパス／魅力＞

1. 挑戦と成長の機会:

Pontoonは昨対比倍近い右肩成長を続けています。また特にソリューション型の採用代行のビジネスはまだまだ新しい領域であり、Pontoonは新たな市場を創るマーケットリーダーの役割を果たしています。戦略的思考を研ぎ澄ませ自己成長を図るとともに、マーケットリーダーを担う醍醐味があります。

２. チーム内での協業:

Pontoonは３Global Business Unitsに唯一所属しない、売上を創るGBUです。採用代行のビジネスは、3GBUのサービスや他社のサービスをフルに活用して、顧客ニーズに応えていきます。今お持ちの人財ビジネスでの知見や経験をフルにいかし、かつスコープを3GBUに拡げ、コラボレーションし、顧客の採用課題へずばりの提案をしていく力をつけることができます。

３. 多様なクライアントとの協力:

Pontoonはさまざまな業界（製造、エネルギー、IT、金融など）のクライアントとパートナーシップを築いています。彼らのニーズや課題を理解し、最適なソリューションを提供する役割を果たします。多様なクライアントやこれからの日本・世界という社会を創っていく最先端のビジネスを担う顧客を理解し、業界の幅広い知識を身につけることができます。

４．グローバルな展開:

Pontoonは世界中でサービス展開をしており、さまざまな国や地域でクライアントと協力しています。日々TAGグローバルチームと連携をすることで、日本にいながら国際的なビジネス環境で経験を積むことができます。異なる文化やビジネス慣行に触れることで、幅広い視野を持つことができます。

5. 堅実なキャリアパス:

Pontoonでは、従業員のキャリア開発と成長を重視しています。Salesでの経験や成果に基づいて、キャリアパスの機会が与えられます。営業のスキルやリーダーシップ能力を発展させることで、それぞれの思い描く自分像に近づくことができます。将来Pontoon Japanをけん引するリーダー候補への成長を期待しています。

Pontoon and the Adecco Group are equal opportunity employers committed to making the future work for everyone. We educate our colleagues, raising awareness on all things DE&I – and we do it continually, consistently, and strategically.

Roles And Responsibilities To Be Fulfilled

- Develop new customers and receive orders in line with sales strategies
- Approach to customers based on customer information such as SFA and LinkedIn
- Sales activities from the perspective of promoting the ecosystem in cooperation with the TAG Japan sales team
- Sales activities in collaboration with global teams
- Preparation of bids and proposals
- Proposals and negotiations with clients

Pontoon and the Adecco Group are equal opportunity employers committed to making the future work for everyone. We educate our colleagues, raising awareness on all things DE&I – and we do it continually, consistently, and strategically.

スキル・資格

応募資格／Qualifications

＜Functional Skills/該当職に求められるスキル・知識・経験＞

Competencies:
・Problem Solving & Analysis （課題認識力、解決提案力）
・Customer Orientation （顧客志向、営業力）
・Data Analysis (データをもとにした課題分析）
・Goal Oriented / Financial Driven（目標指向 / 財務主導）

Skill:
・必須-営業経験3年以上
・尚可- 人材ビジネスでの経験、英語力アップに興味があること

＜Language/言語＞
・日本語／fluent
・英語／（出来れば）business Level

会社説明

Adecco Group Japanでは一昨年より新たな中期事業計画をスタートさせ、「『人財躍動化』を通じて、社会を変える。」をビジョンとして掲げ、事業を推進しております。2023年はビジョン実現に向けさらなるチャレンジを続け、変革をドライブする一年にしてまいりたいと考えております。

本年４月、ブランドや事業戦略について大きな2つの変革を予定しております。
まず、日本における人財紹介・転職支援のサービスブランドであるSpring転職・就活エージェントを「LHH」へ統合いたします。それにより、人財紹介・転職支援から人財育成・再就職支援などのキャリアトランジション支援サービスまでを包括的に提供することが可能になります。また、テクノロジーソリューションを展開するModisは、社名を「AKKODiSコンサルティング株式会社」へ変更し、エンドツーエンドのコンサルティングサービスを提供するコンサルティング会社へと生まれ変わります。

Adecco、そして新たに生まれ変わるAKKODiSとLHHという3つのビジネスユニットを中心に、Adecco Groupは2023年も「『人財躍動化』を通じて、社会を変える。」というビジョンの実現に向けて邁進いたします。働く方々が自身のライフビジョンやキャリアビジョンを見出すお手伝いをすることで、生き生きと働き、働くことを通じて幸せを感じる機会を創出できるよう尽力いたします。また、お客様に対してはビジネスの飛躍を支えるパートナーとして、お客様のより良い職場環境の実現に貢献できるよう、社員一丸となり取り組んでまいります。