



【日英バイリンガル】営業・セールス【ITサービス事業】

募集職種

採用企業名

エイラシステム株式会社

求人ID

1484179

部署名

Sales & Account Management

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) - 外資系企業

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

都営三田線、 三田駅

給与

800万円 ~ 1400万円

歩合給

固定給+歩合給

更新日

2024年09月06日 01:00

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: 50%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

グローバル展開する大手企業のIT環境に貢献！！
日本語と英語を駆使しながら営業スキル・コンサルティング力を活かしませんか？

現在、当社エイラシステムでは「営業・セールス」（日英バイリンガル）を募集しております。
営業・セールスは既存顧客との関係構築や新規開拓により、事業拡大を担います。企業を対象とした情報インフラソリューションやITサポートなどのサービス提供の経験が求められます。

エイラシステムは1996年、二人のアイランド出身ITコンサルタントにより東京に設立されました。29年目の現在、日本で事業展開する外資系グローバル企業や、海外進出を検討する日本企業を対象にITサービスを提供し続けております。

国際的なビジネス文化を築き上げ、日本と西洋のビジネス慣行を独自に融合し、国際色豊かな職場環境で英語を活かす機会が多いのも特徴です。

【提供サービス】

- 情報インフラおよび情報技術アップグレード案件の管理
- 新規の情報技術ソリューションの設計および実装
- オンサイトおよびリモートによるマネージドサービスやアウトソーシングによる既存IT環境のサポートおよび管理

【業務内容】

- 直接販売活動：見込み客の発掘とフォローアップ
- 潜在顧客の発掘および既存顧客における新規案件開拓
- ビジネス提案の準備およびプレゼン
- RFPプロセス管理、技術および各種回答の迅速な調整
- クロージングまでのセールスサイクル管理
- アカウント管理：既存ビジネスの維持および強化のための顧客関係管理
- 顧客先キーパーソンと定期的に連絡を取り合い、将来的なIT要件の把握および新たなビジネスチャンスの開拓
- エイラシステムのパフォーマンスに対するフィードバックを収集し、顧客との信頼関係構築
- シニアマネジメントと緊密に連携し、事業内容、対象市場、業界の市場動向の把握および開拓
- 見積もりおよび提案の準備
- 新たなセールスリードの考案および営業マーケティング資料のブラッシュアップ
- 採用チームと協力し、顧客ニーズに基づく採用要件の定義
- サービス契約の条件定義および新新規契約の締結支援

≪エイラシステムより≫

私たちエイラシステムの原動力は、品質や費用対効果の高いITサービスを提供し、お客様のニーズを満たすことです。既に確立している関係を更に育むと同時に新しい関係を発展させることは、私たちの絶え間ない挑戦です。共にその目標を達成するために尽力する営業・セールスの功績を評価します。

スキル・資格

<必須条件>

【経験】

- マネージドサービスおよびアウトソーシングソリューションの関連知識（人材・採用に関する知識があれば尚可）

[または]

- ダイレクトセールスの経験および企業対象にITソリューションや関連サービスを提供した実績

【スキル】

- コミュニケーション能力およびコンサルティング能力に優れ、要件を分析・理解できること
- 顧客との信頼関係を築き、ITサービスにおいて信頼される「頼りになる」アドバイザーとしての地位を築けること
- 自己管理能力に優れ、積極的で迅速な対応ができること
- プレゼン能力に優れ、Excel、PowerPoint、Wordなどの標準ツールを使いこなせること

【語学力】

- 日本語：ネイティブレベルのコミュニケーション力
- 英語：英語ネイティブなどとスムーズに日々の業務を行えるレベル

会社説明