GienTech

【プレイングマネージャ】ITサービスの営業・顧客提案をお任せします!裁量権⊚<グローバルITソリューションカンパニー>

セールスのプレイングマネージャとして活躍していただけます!

募集職種

採用企業名

GienTech Japan株式会社

支社・支店

GienTech Japan株式会社(旧社名:パクテラ・テクノロジー・ジャパン株式会社)

求人ID

1494862

部署名

Sales

業種

Sler・システムインテグレーター

会社の種類

大手企業 (300名を超える従業員数) - 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

給与

700万円~1200万円

ボーナス

固定給+ボーナス

勤務時間

■就業時間: フレックス勤務(コア時間11時-15時) ■残業:なし(管理監督職ランクのため)

休日・休暇

年休123日以上【祝日、年末年始、有給休暇、慶弔休暇、週休2日制(土日休み)】、産前・産後休暇、育児休暇、介護休暇、生理休暇

更新日

2025年11月28日 09:00

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

ビジネス会話レベル

最終学歴

短大卒: 準学士号

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

【弊社について】

弊社は中国発・全世界で39000名以上社員が在籍しているグローバルITファームの日本法人です。2002年の日本法人スタート以降、コンサルティング、ITサービス、R&Dサービス、BPOを主事業として展開しております。

エンド・ユーザーとのプライム案件が大半を占めており、グローバルでのノウハウや先進事例を活用し、金融や製造・流通業を中心とした大規模システム開発からインターネット・クラウドベースのアジャイル開発等、数多くの実績を残しております。

これまではオフショア開発を核に事業を拡大してまいりましたが、今後は新たなステージへのアップに向けて、「よりお客様の近くへ」をキーワードに付加価値の高いサービスの提供に注力してまいります。

【業務内容】

 Π サービス(アプリケーション・ソフトウェア開発など)やコンサルティングサービスの顧客開拓、提案などを行っていただきます。

具体的な業務は以下の通りです。

- ・顧客のニーズヒアリング
- ・既存のお客様への深耕営業と、新規のお客様への提案
- ・既存顧客のアカウント管理

<働くイメージ>

営業は裁量権が大きく、提案活動はご自身で考えて動いていくスタイルです。モノ(プロダクト)を販売するのではなく、IT/コンサルティングサービスの営業活動のため、顧客理解・分析や提案力など、顧客を深掘りできる営業力が重要になります。また、顧客担当とだけでなく、顧客の経営層との関係構築力も必要です。

顧客は金融・製造業・通信・流通/物流などを中心に、大手企業が中心となります。社内のデリバリ部門(IT部門、コンサルティング部門)と協働し、案件開拓、顧客関係維持・深掘りをリードする立場です。 プライムでお客様とやりとりする機会が多く、基本的にエンドユーザー顧客と直接契約を行っています。

【社会保険】健康保険、厚生年金、労災保険、雇用保険

【福利厚生】

- ・ライフプラン手当(確定拠出年金)
- ·定期健康診断
- ・結婚、出産お祝い金
- ・eラーニング
- ·技術資格取得補助制度
- ・外部研修受講制度
- ・入社に伴う転居支援(転居支度金10万円支給など)※規定あり
- ・社内イベント
- ・社員紹介制度
- ・社長のおごり自販機
- ・服装自由

【諸手当】交通費支給(上限5万円)、時間外勤務手当(月32.5時間以上)

【昇給・賞与】年1回の業績賞与(2-4月頃)

※平均支給額:1ヶ月分

スキル・資格

【必須(MUST)】

- ・コンサルティングファーム(Senior Mgr以上)もしくは大手Sier(部長以上)における経験
- ・ITサービスやコンサルティングサービスなどの経験5年以上
- ・提案能力、顧客経営層との関係構築力
- ・ネイティブレベルの日本語力

【歓迎(WANT)】

- ・コミュニケーション能力が高い人は尚可
- ・英語力・中国語力あれば尚可(特に求めない)