

NCR VOYIX

ITサービスセールスコンサルタント | IT Services Sales Consultant

Global Industry Leader | グローバル業界リーダー

募集職種

採用企業名

日本NCRコマース株式会社

求人ID

1529368

業種

ソフトウェア

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 少数

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 中央区

給与

1000万円 ~ 1300万円

更新日

2025年07月15日 01:00

応募必要条件

職務経験

10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

日本語レベル

流暢

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

タイトル :

ITサービスセールスコンサルタント

勤務地 :

日本、東京

NCRを知っていると思いますか？もう一度考えてみてください！

NCR VOYIX株式会社 (NYSE: VYX) は、小売、レストラン、銀行業界向けのデジタルコマースソリューションの世界的なリーダーです。NCR VOYIXの本社はジョージア州アトランタにあり、世界35か国に約16,000人の従業員がいます。約140

年間、私たちは消費者取引技術の世界的なリーダーであり、日常の消費者とのやり取りを意味のある瞬間に変えています。現在、NCR VOYIXはクラウドベースのプラットフォーム主導のSaaSおよびサービス機能を使用して、店舗、レストラン、およびデジタルバンキングの体験を変革しています。

私たちは提供する市場セグメントと技術のリーダーであるだけでなく、世界の主要な小売業者、レストラン、および金融機関と提携して、卓越した消費者体験を創造しています。私たちは専門知識、R&D能力、および独自のプラットフォームを活用して、顧客の技術システムをナビゲート、簡素化、および運営するのを支援します。

私たちの顧客は、私たちが行うすべての中心にいます。私たちの使命は、店舗、レストラン、および金融機関が顧客満足から収益成長、運営の卓越性、コスト削減、および利益成長までの目標を超えることを可能にすることです。私たちのソリューションは、今日の競争の激しい環境で顧客が成功するための力を与えます。

私たちの独自の視点は、業界全体のビジネスのすべての動く部分に革新的で業界をリードする技術をもたらします。NCR VOYIXは、世界中の最も有名なブランドから近所の地元のお気に入りまで、大企業と小企業の信頼を得ています。

職務概要と主要な責任領域：

- 主な責任は、顧客のニーズや問題を理解し、適切なソリューションをターゲットにすることで、ソリューション提供の販売を完了するためにフィールドセールス組織に専門知識とサポートを提供することです。
- この役割は、インストール、ヘルプデスク&マネージドサービス、メンテナンス&サポート、およびソフトウェアメンテナンスサービスを含む包括的なサービススイートを販売する責任があります。
- NCRの独自の能力を強調する勝利のアプローチを作成する責任があります。コンサルティングアプローチを使用して、アカウント内で信頼性のある一貫した専門知識の源となる堅固な顧客関係を構築します。クライアントに対してROIの観点からソリューションを説明します。
- グローバルアカウントをシニアおよびエグゼクティブレベルでターゲットにします。エグゼクティブレベルで将来のイニシアチブの資金を確保します。
- 提案と提供計画の作成において、多くの技術サポートリソースおよびソリューションアーキテクトと協力します。したがって、サポートチームとの成功した作業関係を構築し、成功した引き継ぎが行われ、問題/課題が積極的に特定され解決されるようにします。
- 顧客のビジネスニーズと顧客の権力構造を特定すること、勝利戦略を定義すること、NCRの提供能力を評価すること、ソリューションの適合性を評価しギャップを特定すること、リスクを評価し対策を定義することが責任に含まれます。
- 地域の影響（多国籍アカウント）を決定すること、提案の作成、必要に応じて入札/プロジェクトチームを設立すること、入札戦略を確立すること、CS運営または他のサポートチームと条件（価格を含む）を決定すること、提出前に提案をレビューすること、必要に応じて内部入札レビューチームに提案を提示し承認を得ること、顧客に提案を提示することが責任に含まれます。
- 承認されたガイドライン内で顧客と条件を交渉することが必要です。承認された契約を履行するために顧客から法的承認を得ること。契約を適切なWFO F&Aおよびサービス提供チームに提出すること。すべてのサービス前提条件が満たされることを確認すること。
- 勝敗報告書を作成し、販売後の活動に従事すること。展開問題のエスカレーションポイントとして機能すること。プロジェクトを再訪し、ウォレットシェアを拡大する新しい機会を検出すること。必要に応じてアカウントサポートマネージャーを支援すること。販売管理活動に従事すること。販売準備活動（ARS）を実施すること。販売ファネルを維持すること。
- 割り当てられた目標の一部として個人的な注文割り当てを維持します。これには、最低限の個別割り当て、共有割り当て、および分割割り当てが含まれる場合があります。
- 日本を含む任務 - 定期的な旅行が予想されます。

Title:

IT Service Sales Consultant

Location:

Tokyo, Japan

About NCR — Think You Know Us? Think Again!

NCR VOYIX Corporation (NYSE: VYX) is a global leader in digital commerce solutions for the retail, restaurant, and banking industries. Headquartered in Atlanta, Georgia, NCR VOYIX employs approximately 16,000 people across 35 countries worldwide. For nearly 140 years, we have been a global leader in consumer transaction technologies, transforming everyday consumer interactions into meaningful experiences. Currently, NCR VOYIX is revolutionizing the in-store, restaurant, and digital banking experiences through cloud-based, platform-driven SaaS and service capabilities.

We are not only market and technology leaders in our segments but also partners with the world's top retailers, restaurants, and financial institutions to create exceptional consumer experiences. Leveraging our expertise, R&D capabilities, and proprietary platforms, we help customers navigate, simplify, and operate their technology systems.

Our customers are at the center of everything we do. Our mission is to enable retailers, restaurants, and financial institutions to exceed their goals—from customer satisfaction to revenue growth, operational excellence, cost reduction, and profit enhancement. Our solutions empower customers to succeed in today's highly competitive environment.

Our unique perspective brings innovative, industry-leading technology to all moving parts of the business across the industry. NCR VOYIX is trusted by some of the world's most famous brands as well as beloved local businesses, ranging from large enterprises to small companies.

Job Overview and Key Responsibilities:

Your primary responsibility is to understand customers' needs and challenges and provide expertise and support to the field sales organization to successfully close solution sales.

This role is responsible for selling a comprehensive suite of services, including installation, help desk & managed services, maintenance & support, and software maintenance services.

You will develop winning approaches that emphasize NCR's unique capabilities. Using a consultative approach, you will build strong, trustworthy customer relationships within accounts as a consistent source of expertise. You will explain solutions to

clients from an ROI perspective.

Target global accounts at senior and executive levels, securing funding for future initiatives at the executive level.

Collaborate with multiple technical support resources and solution architects in creating proposals and delivery plans. Therefore, build successful working relationships with support teams to ensure smooth handovers and proactive identification and resolution of issues or challenges.

Responsibilities include identifying customer business needs and power structures, defining winning strategies, assessing NCR's delivery capabilities, evaluating solution fit and identifying gaps, assessing risks and defining mitigation plans.

Determine regional impact (for multinational accounts), prepare proposals, establish bid/project teams as needed, develop bid strategies, determine terms and conditions (including pricing) with CS operations or other support teams, review proposals prior to submission, present proposals to internal bid review teams to obtain approvals as needed, and present proposals to customers.

Negotiate terms with customers within approved guidelines. Obtain legal approval from customers to execute approved contracts. Submit contracts to appropriate WFO F&A and service delivery teams. Ensure all service prerequisites are met.

Prepare win/loss reports and engage in post-sales activities. Act as an escalation point for deployment issues. Revisit projects and identify new opportunities to expand wallet share. Support Account Support Managers as needed. Engage in sales management activities. Conduct sales readiness activities (ARS). Maintain sales funnels.

Maintain a personal order allocation as part of assigned targets. This may include minimum individual allocations, shared allocations, and split allocations.

The role includes assignments in Japan and may require regular travel.

スキル・資格

基本資格

学士号 10年以上の実績ある営業アカウント管理経験 小売サービス業界の知識 チーム指向の営業アプローチでの経験 EEO 声明

私たちの共有価値に統合されているのは、NCRの多様性へのコミットメントです。NCRは、すべての人が公平に扱われ、その個性が認識され、業績に基づいて昇進し、最大限の潜在能力を発揮するよう奨励される、グローバルに包括的な企業であることを約束しています。私たちは、すべての人々の違いを理解し、尊重することを信じています。この概念は、人種、民族、宗教、性別、文化、身体能力に関する人間の違いに限定されるものではありません。NCRのすべての個人は、グローバルに多様な環境を尊重し、支援する継続的な責任を負っています。

Basic Qualifications

- Bachelor's degree
- Over 10 years of proven experience in sales account management
- Knowledge of the retail and service industries
- Experience with a team-oriented sales approach

EEO Statement

Integrated into our shared values is NCR's commitment to diversity. NCR is dedicated to being a globally inclusive company where all individuals are treated fairly, their individuality is recognized, promotions are based on performance, and everyone is encouraged to reach their fullest potential. We believe in understanding and respecting the differences among all people. This concept is not limited to differences in race, ethnicity, religion, gender, culture, or physical ability. Every individual at NCR carries an ongoing responsibility to respect and support a globally diverse environment.

会社説明