GienTech

【Sales】ITソリューション営業担当

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

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

1545256

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

500万円~800万円

ボーナス

固定給+ボーナス

勤務時間

■就業時間:9:00~17:30 (実労働時間7.5時間) ※フレックス勤務制度:あり (配属先に準じます)

休日・休暇

■年間123日以上 · 完全週休2日制(土日)、祝日、年末年始、有給休暇(初年度付与日数最大10日)、慶弔休暇 · 産前・産

更新日

2025年11月17日 03:00

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

専門学校卒

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

【弊社について】

弊社は中国発・全世界で40000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】

お客様向けにアプリケーション・ソフトウェア開発やセキュリティ・品質保証、運用サービスなど、様々なソリューションの提案活動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
- ・サービス仕様の策定
- ・顧客契約における導入コンサルティングと契約の締結
- ・プロジェクト計画と実行の管理

<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。

お客様は金融・製造業を中心に、大手クライアントがメインです。

また、お客様は日本の法人なので、業務は日本語で行っていただきます。

社内の開発部門と協働し、プロジェクト全体をリードする立場です。

営業全体では隔週で定例会議を開いており、開発部門との勉強会も月に1回程度実施しています。

グループ会社にコンサルティングファームも設けており、お客様のニーズのヒアリング・課題解決においては、コンサルタントと協働して提案活動を行っております。

プライムでお客様とやりとりする機会が多く、エンド・ユーザー顧客比率の高さが特徴です。

【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) 】

- ・ソフトウェア/アプリ開発サービス、インフラ、パッケージソフトいずれののIT提案営業経験3年以上
- ・ネイティブレベルの日本語力

【歓迎(WANT)】

- ・プライム案件でのIT法人営業経験
- ・課題発見~問題解決力、洞察力、プレゼンテーション力
- ・お客様のニーズを深堀りできる方
- ・裁量権を持って自由に提案活動を行いたい方

会社説明