



【営業推進本部】Sales Ops (13141)

募集職種

人材紹介会社

ユナイテッドワールド株式会社

求人ID

1546618

業種

通信・キャリア

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

700万円 ~ 1200万円

更新日

2025年07月02日 17:16

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

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

◆◆ミッション

営業各部門の一人あたりの売上を継続的かつ飛躍的に向上させるために設立された部署であり、企業成長を加速させるために営業の仕組み、営業活動を変化させていくことがミッションとなります。

■役割

- ・営業戦略の策定：市場動向を踏まえた営業戦略の立案、実行プランの策定
- ・ターゲット設定と市場分析：顧客層の明確化、ターゲット市場の分析
- ・営業活動の効率化：営業プロセスの最適化、自動化やツール導入企画・設計から運用支援
- ・営業施策の立案と実行支援：キャンペーンやプロモーション施策の企画、実行支援
- ・営業データ分析とフィードバック：営業活動の成果のデータ分析、改善点のフィードバック

■同社の営業職

大手企業から成長力の高いベンチャー企業まで幅広い顧客層を対象に、直面するIT課題に対して100以上有する自社ソリューションを提案し、継続的な関係構築を実施。

◆◆配属部署について

営業推進本部 営業推進強化部 営業推進グループ

◆◆具体的な仕事内容

データを軸にした分析設計、課題の抽出、オペレーションの構築、各種販促キャンペーンの設計まで、営業活動を底上げしていくための幅広い業務をお任せします。

- ・営業活動における抽象度の高い課題に対し、必要な分析軸を検討し、分析を実行すること
- ・営業戦略および施策立案に必要なデータの抽出、集計、見える化の仕組みづくり
- ・部門全体の営業支援、販売促進の環境構築全般
- ・Excel、Salesforceやtableauを用いた営業オペレーションの精緻化
- ・各種販促キャンペーンの設計、管理
- ・営業育成プログラム設計、運営

◆◆魅力

- ・抽象度の高いテーマに対し、分析軸の検討から企画、推進まで一貫してお任せする裁量の大きなポジション
- ・データ分析、オペレーションの仕組み化、営業施策の企画から推進まで幅広いスキルが得られる
- ・経営層とも連携しながら、成長企業の営業組織を自らの仕事を通してよりよく変革していくやりがいがある仕事
- ・30代で部門マネジメントをお任せするなど、若いうちから大手では得られないキャリア、経験を積むことができる環境

スキル・資格

【必須】

- ・IT企業における3年以上の営業経験

上記にくわえ、下記いずれかの経験

- ・営業推進や経営企画業務の経験
- ・営業組織もしくはチームにおけるマネジメントの経験
- ↳実績の分析と目標達成に向けた施策の推進・営業活動の仕組化の経験
- ・Excelデータ分析・集計の経験
- ↳ピボットテーブルを活用した大量のデータの整理・集計・分析の経験
- ↳SUMIF、COUNTIF、VLOOKUP、XLOOKUPなど関数を使用したデータ抽出や分析の経験
- ↳IF、AND、ORなどの論理関数を使用して複雑な条件を設定し計算した経験
- ・データ可視化とプレゼンテーション資料作成の経験
- ↳分析結果を視覚的にわかりやすい形でPowerPointに落とし込み、経営層に説明した経験

【尚可】

- ・Salesforceを活用した実務経験
- ・Power BI、TableauなどのBIツールスキル
- ・マクロとVBAを用いた日常業務の自動化を実現するスキル

求める人物像

- ・事業内容、ビジョンに共感できる方
- ・向上心と意欲、責任感をもって仕事に取り組むことができる方
- ・素直に物事を受け入れることができる方
- ・楽しく仕事をする姿勢をもっている方
- ・まわりと協力しながら仕事を進める協調性がある方

会社説明