CareerCross by JAC Recruitment

Account Manager 国内法人営業

The Qt Company Oyでの募集です。 法人営業（その他）のご経験の…

募集職種

人材紹介会社
株式会社ジェイ エイ シー リクルートメント

採用企業名
The Qt Company Oy

求人ID
1550478

業種
ソフトウエア

会社の種類
外資系企業

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区

給与
700万円 ~ 1600万円

勤務時間
09:00 〜 18:00

休日・休暇
【有給休暇】有給休暇は入社時から付与されます 年間20日付与されます （入社時から付与されますが、入社月によって初年度の付与日…

更新日
2025年07月10日 15:59

応募必要条件

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
ネイティブ

最終学歴
高等学校卒

現在のビザ
日本での就労許可が必要です

募集要項

【求人No NJB2221911】
フィンランドに本社を置く、クロスプラットフォーム統合開発環境を提供する、世界的なソフトウェア企業です。
現在、Qtは日本の幅広い業界のお客様にご活用頂いていますが、日本市場におけるさらなる顧客基盤強化に向け、Qt商品ラインナップおよび、関連サービスの販売拡大を進めています。
このポジションでは、主に産業オートメーション、医療、家電、業務用機器、防衛市場において組込機器やアプリケーションを開発する企業への営業活動を担当して頂きます。

日本市場はQtにとって最も重要な市場の一つであり、アカウントマネージャーにとっては素晴らしいキャリアアップの機会になります。

業務内容
・Qt商品群に関するソリューション営業活動（提案・交渉・契約）を通した、担当産業・担当アカウント（既存及び、新規）における売上目標の達成を目指す（※Qt商品群：SW統合開発環境、UIテスト自動化ツール、ソースコード静的解析ツール、プロフェッショナルサービス）
・ソフトウェア開発現場での課題を理解、定義し、ニーズを引き出し、Qt製品群による課題解決提案を行う
・アカウントオーナーとして、社内ステークホルダー（ソリューションエンジニア等）との連携をとり、社内リソースを最大限に活用し、クローズに向けた指揮・管理を行う
・既存アカウントとの中長期的なビジネス関係の構築及び、拡販に向けた横展開を進め、継続的なパイプラインを構築する
・新規アカウントの開拓及び関係構築を進め、継続的なパイプラインを構築する

スキル・資格

必須スキル
・法人向けソリューション営業の経験（中長期的なビジネス関係の構築並びに、中長期的なセールスサイクルを主体的にクロージングした経験）
・自ら能動的に行動し、目標達成に向け粘り強く努力する姿勢
・積極的に幅広い（新規・既存）顧客とコンタクトを取り、継続的に新規案件を発掘できる
・複数の案件を同時に推進できる管理能力
・高いコミュニケーション能力を持ち、チームワークを大切にできる方
・カスタマーセントリックなマインド

歓迎スキル
・ソフトウェアに関するソリューション営業の経験及び実績
・Cレベル技術管理者、技術部長、製品管理者、プロジェクトマネージャーへのソフトウェアライセンスの営業経験及び実績
・新規開拓営業の経験
・組込み機器開発またはソフトウェア開発プロセスに関する理解や知識（技術的なバックグラウンドや技術分野での学歴があれば尚可）
・次のいずれかの業界でのソリューション営業経験
・自動車、産業オートメーション、医療、家電、業務用機器、輸送、防衛、小売り
・ビジネスレベルの英語、ネイティブレベルの日本語

会社説明

クロスプラットフォームアプリケーション・UI フレームワーク「Qt」、GUIテスト自動化ツール「Squish」、コードカバレッジツール「Coco」、テスト結果マネジメントツール「Test Center」、ソフトウェア・アーキテクチャ自動解析ツール「Axivion Suite」、静的コード解析ツール「Axivion Static」の開発、販売、サポートの提供ならびに前述の製品を用いた開発に関するコンサルティング、開発支援、受託開発、トレーニングの提供