【Solutions Sales】ITコンサルやSIerでの経験歓迎！提案型営業で顧客の課題を解決◆多国籍メンバー活躍中

国際色豊かな職場で英語力を活かせる！フルフレックス×リモート自由、柔軟な働き方◎

募集職種

採用企業名
リンクス株式会社

求人ID
1554917

業種
SIer・システムインテグレーター

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, 港区

最寄駅
日比谷線、　虎ノ門ヒルズ駅

給与
600万円 ~ 800万円

休日・休暇
完全週休二日制 土曜 日曜 祝日

更新日
2025年12月09日 02:00

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
日常会話レベル

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

＜この求人の魅力＞

- FinTech領域での課題解決型ソリューション提案を推進
- 最先端業界×スタートアップの成長期における事業拡大に直接貢献
- ソリューション提案型の営業経験や、ITコンサル・SIerでの経験が活かせる

- フルフレックス・ハイブリッド勤務、社内コミュニケーションで英語使用

【職務内容】
事業拡大に伴い、FinTech領域のソリューションセールスを募集しています。
以下の業務を担当頂きます。

- 既存クライアントに対するアップセル・クロスセルの提案および実行
- 顧客課題の深堀りと新機能や新たな提案による価値最大化の推進
- 利用状況や効果データをもとにした改善提案と追加導入の提案
- 顧客のペインと課題を収集し（As-Is 分析）、社内ステークホルダーと協力して解決策を考え、顧客へ提案（To-Be 設計）
- 顧客との信頼関係を構築・維持し、拡大機会を推進
- 効果的な顧客管理、及び営業プロセス運用のベストプラクティスの設計開発、導入

この仕事で得られるもの

- 高付加価値な提案型営業スキル（プロダクトを深く理解し、課題に合わせた拡張提案）
- スタートアップならではの戦略的・構造的セールス経験（単なる営業でなく、事業づくりの一部）
- 顧客との長期的リレーション構築力とデータドリブンな提案力
- 法人営業およびコンサルティング業務における全般的な業務経験
- 成長業界の1つであるFinTech領域における最先端技術・ビジネスモデルの知見
- トップマネジメント層と共に歩むことで得られる事業運営の経験
- スタートアップ成長期、事業拡大に主体的に関与し、ともに成長できる経験
- FinTechの事業開発や、金融システムの設計・開発・PM等、経験豊富な各種メンバとの協業

年収
600万円～800万円
年収には月45時間分の固定残業代を含む

勤務地
東京都港区虎ノ門4-1-40江戸見坂森ビル8F

出社頻度：
※入社から1週間：毎日出社
※入社から2週間～4週間：少なくとも週に1回出社
※入社から4週目以降：ハイブリッド（プロジェクトに委ねる）

勤務時間
フルフレックス制度（コアタイムなし）

休日休暇

- 完全週休二日制
- 土曜 日曜 祝日
- 夏期休暇（3日）
- 年末年始休暇
- その他（傷病有給休暇5日）
- 育児・介護休暇
- 結婚休暇、出産休暇
- 有給休暇：入社半年経過時点10日 有給消化率：72%

手当/福利厚生

- 通勤費（勤務先までの往復通勤費を支給）
- 健康保険、厚生年金、雇用保険、労災保険
- 出産・育児支援制度、資格取得支援制度
- 本の購入サポート、最適なデバイスの貸与

スキル・資格

応募資格（必須）

- 法人営業経験（2年以上）
- 提案型の営業スタイルで顧客の課題に応じたソリューション提供の経験
- 顧客との長期的な関係構築に興味・関心がある方
- スクラム開発などの経験や基本構造に理解がある方≒エンジニアとしての開発経験
- 社内外との優れたコミュニケーションスキル
- 日常会話レベルの英語力（社内のメンバーとコミュニケーションが取れるレベル）

応募資格（歓迎）

- ITコンサルティングファーム・SIer企業での勤務経験
- 新規事業開発やアライアンス活動等、事業推進・開拓を行った経験
- 金融業界に関する知見
- 法人営業担当として、顧客のニーズを理解し、問題解決やビジネス拡大のための提案を実施した経験
- セールスサイクルを最後まで管理し、収益を上げた経験（課題ヒアリング、提案、契約締結、案件開始後の状況管理、請求までの一連の業務経験）

求める人物像

- 優れたコミュニケーション力を持ち、チームワークを大切にする方

選考プロセス
1次面接（オンライン）→2次面接（オンライン）→最終面接（弊社オフィスで対面）

会社説明