



法人向けITツールソリューション営業

株式会社テラスカイでの募集です。IT営業のご経験のある方は歓迎です。

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

株式会社テラスカイ

求人ID

1563846

業種

Sler・システムインテグレーター

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

500万円～700万円

勤務時間

09:30～18:00

休日・休暇

【有給休暇】初年度10日1か月目から【休日】完全週休2日制 完全週休2日制（土日）、祝日、年末年始休暇、年次有給休暇（…

更新日

2025年10月30日 16:06

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

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

【求人No NJB2267536】

当社が取扱っているSalesforceソリューション、Salesforce AppExchange製品のソリューション営業を担当いただきます。

アカウント営業と連携し、企業の課題解決に向けた、最適なソリューションの提案を行っていただきます。
また導入後には、効果の分析や改善提案を行い、顧客満足度の向上を目指します。

【具体的な仕事内容】

- ・担当製品サービスの紹介、デモの実施
- ・お客様要件のヒアリングと担当製品サービスを活用したソリューション提案
- ・アカウント営業と連携した、案件のクロージング
- ・契約後の顧客フォローアップ
- ・マーケティング部署と連携し、新規案件創出の為のマーケティング活動の企画・推進
- ・該当ソリューションの販売代理店および開発パートナーの開拓

■会社の魅力

（１）クラウド黎明期からクラウドに特化し、事業展開してきた当社はクラウドの豊富な経験を強みに2006年の設立以来、16期連続増収を維持。
2018年11月には東証一部上場（のちにプライム市場へ変更）を実現しています。

（２）設立当初からセールスフォース・ドットコム社の重要パートナー企業として同社から出資を受けています。
また、AWSのコンサルティングパートナーとして導入支援を行う事業や、クラウドERP事業、クラウドに特化して運用監視を行うMSP事業など、クラウドをより活用いただくための多くの事業を展開しております。

（３）当社のソリューション営業は企業ごとに、最適なシステムをオーダーメイドで設計・開発し、提案することができます。
単にパッケージ化された製品を当て込むのではなく、自社製品の範囲で、というしばりもないので、幅広く柔軟にその企業の要望に応えることが可能です。「システムユーザーに本当に喜んでいただける提案ができる」という喜びを堪能できる仕事です。

（４）クラウドの知識ゼロからスタートしても、Salesforceほか、必要なソリューション製品知識の研修が充実しているため、クラウドソリューション営業のスペシャリストに成長できる環境があります。

（５）高圧的な上司がいないフレンドリーな雰囲気、社員同士協働する風土があります。そのため残業も月20～30時間であり、ワークライフバランスを保ちやすい環境です。

スキル・資格

【必須事項】

- ・法人向けのITソリューションの営業経験がある方
- ・クラウドサービスに関する日英・英日翻訳作業に抵抗の無い方
- ・Flosum米国担当者と英語でコミュニケーションができる方（読み・書き・会話がビジネスレベルであること）

【歓迎事項】

- ・クラウド関連製品やソリューションに関する知識、経験がある方
- ・Salesforceの運用プロセスに関する知識、経験がある方
- ・販売店の開拓経験がある方
- ・最先端のクラウド・ソリューションで新しい市場を切り開くチャレンジ精神をお持ちの方

会社説明

IT/クラウド導入コンサルティング SaaS/PaaSおよびEAI（データ連携）によるソリューション事業 クラウドとEAIを軸とした、最先端のテクノロジーを活用したソリューション提供■自社開発製品 『mitoco X』（旧名称: DataSpider Cloud）『DCSpider』、『SkyVisualEditor』、『mitoco』、『mitocoアシスタント』、『クラウドサイン for Salesforce』、他