



ERPソリューション プリセールス

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

1574301

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 ~ 800万円

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】完全週休二日制 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

2026年01月22日 15:21

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 NJB2267569】

当社が取扱いしているSalesforceソリューション、Salesforce・AppExchange製品のプリセールスを担当いただきます。

※担当予定製品：GLOVIA・OM・ソアスク等のERPソリューション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、育成

■会社の魅力

(1) 最上流工程・自社内開発・エンドユーザーとの直取引

開発はエンドユーザーとの直取引であると同時に大部分が、自社内での開発です。案件には最上流工程から携われ、導入後の効果分析・フォローまで幅広く関わるためシステムエンジニアとしてのスキルを思う存分高めることができます。

(2) 成長市場のリーディングカンパニーだから、あなたの成長を全力でサポートできます

年平均20%成長を続けるクラウド市場において、当社は設立以来、18期連続で増収を達成。

2018年11月には東証一部にも上場しており、安定した基盤の中でスキルアップを図っていただくことができます。

(3) システムエンジニアの質量ともにトップクラス。共にスキルアップを目指せます。

社員の大半がSalesforceの認定技術者であり、国内屈指の上位資格保有者数を誇っています。

さらに、Salesforceの最難関資格である認定テクニカルアーキテクト取得者は国内19名中当社5名在籍で国内No.1。

また、世界でも数少ないSalesforce MVPも3名在籍で、Salesforceにおける技術力では国内トップクラスを自負しており、社員同士共に切磋琢磨している環境です。

(4) 充実の研修制度により知識ゼロからクラウドスペシャリストへ

社内エンジニア向けトレーニングを専門に行うチームがあり、入社後研修や資格取得におけるサポートを受けることができます。

また、毎週社員による勉強会が開催されるなど、社内で成長し合う環境もあり、クラウドの知識ゼロから一流のスペシャリストになれる環境が整っています。

スキル・資格

【必須】

- ERPや基幹システム（販売、在庫、購買、生産管理等）の提案経験（営業・プリセールス）が3年以上ある方

【歓迎】

- 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
- 販売店や開発パートナー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