

Associate Practice Engagement Manager - Quality Engineering

募集職種

人材紹介会社
株式会社ネックサス

求人ID
1579931

業種
ITコンサルティング

会社の種類
大手企業 (300名を超える従業員数)

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区

給与
経験考慮の上、応相談

更新日
2026年11月18日 02:00

応募必要条件

職務経験
10年以上

キャリアレベル
エグゼクティブ・経営幹部レベル

英語レベル
ビジネス会話レベル

日本語レベル
ビジネス会話レベル

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

Key Responsibilities:

- Client relationship management and business development: manage client relationships, build a portfolio to $20M+, own the opportunity management cycle: Prospect-Evaluate-Propose-Close
- Client delivery assurance: collaborate with all delivery stakeholders involved to ensure fulfillment of all commitments to the client
- Account planning and governance: create the account plan including relationships required, opportunities to be pursued, price decisions, etc
- Drive top line revenue growth from Quality engineering GTM solutions/offerings
  - Build GTM strategy with a clear execution plan
  - Build pipeline by collaborating with industry vertical leaders, individual account leaders and Partner teams
  - Leverage the Partner resources to maximize large deal pipeline origination
  - Track deals very closely to increase pipeline, conversion and report to stakeholders
- Drive strategic solutions with partners
  - Design and build joint go-to-market offerings, execution plans with Partners

- Work with Internal teams to build out the differentiators
- Work with Partners with marketing/branding and campaigns to create excitement and lead generation

- Advise clients on solutions that leverage solutions
  - Drive market adoption of GTM solutions/offerings working directly with client stakeholders
  - Drive solution design, Value proposition, Proposal submission
  - Work with Partners, Client stakeholders and Internal stakeholders to drive Commercial negotiation and deal closure

職務内容：

- クライアントリレーション管理およびビジネス開発：顧客関係を統括し、2,000万ドル以上のポートフォリオを構築するとともに、案件創出サイクル（見込み顧客の発掘 / 要件評価 / 提案 / 成約）を主導
- クライアントへのデリバリー保証：関係するすべてのデリバリーステークホルダーと協力し、クライアントへのコミットメントを確実に履行
- アカウント計画とガバナンス：必要な関係構築、訴求機会、価格決定などを含むアカウント計画の策定
- クオリティエンジニアリングのGTMソリューション / 提供サービスを通じて、売上のトップライン成長を推進
  - 明確な実行計画に基づくGTM戦略を策定
  - 業界別リーダー、各アカウントリーダー、パートナーチームと連携し、案件パイプラインを構築
  - パートナーのリソースを活用し、大型案件のパイプライン創出を最大化
  - 案件を詳細に追跡し、パイプラインと成約率の向上を図り、ステークホルダーへ報告
- パートナーと共に戦略的ソリューションを推進
  - パートナーと共同で、GTM提供サービスや実行計画を設計・構築
  - 社内チームと連携し、競合との差別化要素を構築
  - パートナーと協力し、マーケティング / ブランディング施策およびキャンペーンを展開して、市場での認知向上とリード創出を推進
- 弊社ソリューションを活用した最適な解決策について、クライアントに助言
  - クライアントのステークホルダーと直接連携し、GTMソリューション / 提供サービスの市場採用を推進
  - ソリューション設計、バリュープロポジション策定、提案書の提出をリード
  - パートナー、クライアント側ステークホルダー、および社内ステークホルダーと協働し、商談交渉から契約締結までを推進

スキル・資格

- Bachelor’s degree or foreign equivalent required from an accredited institution
- 10+ years of experience, with strong sales/relationship management/account management experience
- Deeper understanding of AI first approach to Quality engineering solutions and offerings (For Ex: AI Assurance, Agentic AI led QE for different types of testing like Agile/DevSecOps QE, Test Automation, Performance testing offerings), value proposition and estimation for different offerings
- Hands-on experience in building, architecting Multi Agent AI solutions
- Experience in complex QE solution design for customers with different levels of maturity
- Experience in a large QE solution discovery and assessment engagement
- Experience in Proposal creation, Estimates for QE offerings, Negotiation with customers/partners and internal stakeholders
- Good understanding of industry specific business issues and drivers
- Experience managing large multi-location consulting engagement teams
- 学士、または認定機関で求められる学士相当の資格
- 10年以上の経験と、優れた営業 / リレーションシップマネジメント / アカウントマネジメント経験を有することが望まれる
- クオリティエンジニアリングソリューションおよび提供サービスにおける AI-first アプローチへの深い理解（例：AI Assurance、アジャイル / DevSecOps 向けのエージェント型AI主導QE、テスト自動化、性能テストなど）、および各種提供サービスにおけるバリュープロポジションと見積りの知識を有していること
- マルチエージェントAIソリューションの構築およびアーキテクチャ設計に関する実務経験
- 成熟度の異なる顧客向けに複雑なQEソリューションを設計した経験
- 大規模なQEソリューションのディスカバリーおよびアセスメント案件に携わった経験
- QE提供サービスに関する提案書作成、見積り業務、および顧客・パートナー・社内ステークホルダーとの交渉経験
- 業界特有のビジネス課題や成長要因に関する深い理解
- 複数拠点にまたがる大規模コンサルティングチームを管理した経験

会社説明