



## 【800～2000万円】 Solution Advisor Senior Specialist Plan to Delive...

SAPジャパン株式会社での募集です。ERP導入コンサルタントのご経験のある方...

### 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

SAPジャパン株式会社

#### 求人ID

1582943

#### 業種

ソフトウェア

#### 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

800万円 ~ 2000万円

#### 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 入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】完全週休二日制 土 日 祝日 GW 夏季...

#### 更新日

2026年04月30日 05:00

### 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 NJB2366703】

ソリューションアドバイザー（SA）として、営業チーム内でソリューションや製品に関するあらゆる質問の窓口となります。特定のソリューションに関する深い専門知識を活かし、機会の特定から販売後の顧客サポートまで、営業サイクル全体を支援します。さらに、顧客がSAPの導入範囲を拡大し、組織に最大の価値をもたらせるよう支援します。

・ Provide deep solution specific expertise to support new sales and adoption for key customers

- Provide both standard and customized/personalized solution demonstrations that bring SAP solutions to life and show customers the value of SAP.
  - Support the Account Team by delivering solution presentations and events to identify and qualify new opportunities and drive adoption and consumption of SAP solutions
  - Evaluate account qualification criteria to determine further investment in pursuing opportunities
  - Establish yourself as a thought leader within the account team and fine tune account strategy
  - Collaborate with the team in creating overall themes and competitive differentiation
  - Conduct vigorous dry runs on strategic deals and customer engagements
  - Transition engagement to implementation partner/ Services teams effectively
  - Engage with customers to continue selling the vision of SAP solutions and ensure eagerness for renewal
  - Leverage digital assets throughout the customer engagement including demos presentations and other content
- 

## スキル・資格

- 大手ソフトウェア/IT企業での実務経験（特にソリューション特化型のセグメントであれば尚可）
  - SAP製品の経験、および/または、関連するソリューションやLOB（業務部門）における3・5年の実務経験
  - B2B環境におけるクラウド、ホスティングサービス、SaaS/PaaSモデルの実践的な知識
  - SAP全般におけるソリューション、LOB、または特定の業界のエキスパートと目され、これまでに確かな実績を上げていること
  - 顧客との対話において、共感を得られるストーリーラインやテーマを構築することに注力できること
  - 顧客のビジネス目標を迅速に理解し、推奨するソリューションの中心にそれらを据える能力
  - あらゆる顧客対応において、情熱とエネルギーを持って取り組めること
- 

## 会社説明

コンピュータソフトウェアの開発販売、教育ならびにコンサルティング