営業推進・セールスOps / Sales Operations and Enablement

営業を“仕組み”で勝たせる。東証上場企業の急成長を支える戦略的推進ポスト。

募集職種

人材紹介会社
Talent Fit Japan, Inc.

求人ID
1586241

業種
ソフトウエア

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区, 港区

給与
500万円 ~ 700万円

勤務時間
フレックスタイム制（コアタイム 9:30〜15:30）/標準勤務時間 09:30〜18:30

休日・休暇
完全週休2日制（土・日）、国民の祝日、リラックス休暇、年次有給休暇、年末年始休暇、慶弔休暇、産前産後休暇、年間休日120日

更新日
2026年11月05日 03:00

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
無し

日本語レベル
ネイティブレベル

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

担当事業部の専属パートナーとして、データ分析や現場連携を通じてリアルタイムに事業課題を発見し、短期業績の達成に向けた戦略・戦術の立案から実行までを牽引いただきます。営業担当が顧客への価値提供に集中できるよう、データ基盤の改良や社内ステークホルダーとの調整など、ミドルバック領域から事業成長を加速させることがミッションです。

【具体的な業務内容】
1.データドリブンな意思決定支援
・SQL、GAS、スプレッドシート等を活用したデータ抽出・可視化、ダッシュボードの整備
・定例会議（ヨミ会等）での業績モニタリング、ボトルネックの特定、打ち手の提案

2.顧客（大手企業）の本社カウンターパート対応
・問い合わせ対応、メール返信、請求書処理
・未入金や過剰金等の精算に関する財務・経理連携
・インシデント報告、確認、承認、顧客連絡までのフロー設計および改善

3.ステークホルダー連携と体制設計
・CS、労務、法務、経理、財務など社内各部署との調整
・営業組織全体の「勝ちパターン」構築やプロセスの変革

スキル・資格

【必要要件】
・法人営業経験（ソリューション営業）3年以上、または事業会社での営業企画、事業企画、経営企画の実務経験
・定量データに基づいた課題分析および解決策の提案経験
・多様なステークホルダーを巻き込んだプロジェクト推進経験

【歓迎要件】
・SQL、GAS、BIツールの活用経験
・請求・精算、インシデント対応など、運用設計や業務フロー改善の経験
・顧客固有ルールが多い領域でのオペレーション設計・改善経験

【求める人物像】
・不確実性を楽しみ、整っていない状況でも自らロードマップを描き自走できる方
・高い当事者意識を持ち、周囲を巻き込みながらタフに推進できる方
・複雑な課題を構造化・言語化し、本質的な解決策を導き出せる方
・チーム全体での成果追求にコミットし、仲間への敬意を持って動ける方

会社説明