

PR/087600 | Assistant Sales Manager (Enterprise & DX Solutions)(f / m / d)

募集職種

人材紹介会社
ジェイ エイ シー リクルートメント ドイツ

求人ID
1611405

業種
ITコンサルティング

雇用形態
正社員

勤務地
ドイツ

給与
経験考慮の上、応相談

更新日
2026年11月03日 14:00

応募必要条件

職務経験
6年以上

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
ネイティブレベル

最終学歴
短大卒： 準学士号

現在のビザ
日本での就労許可は必要ありません

募集要項

会社概要
同社は総合的なITサービスを提供する日系企業です。ITインフラの構築やシステム開発、コンサルティング、アウトソーシング、クラウドサービスなど、幅広いITソリューションを展開しています。大手総合商社グループの一員として、特に製造業や金融業、流通業などの企業向けに強みを持ち、さまざまな業界のデジタル化や効率化を支援しています。

職務概要

アシスタント・セールス・マネージャーは、主に英国および欧州地域の日本企業を対象に、ITコンサルティング、システム開発、およびAI技術を含むデジタルトランスフォーメーション（DX）ソリューションを推進し、事業の成長を牽引する役割を担います。
この役職では、体系的なエンタープライズ・アカウント・マネジメントのアプローチが求められ、顧客との関係構築に注力するとともに、複雑なビジネス要件（特に自動車OEMおよび製造業分野）を深く理解し、顧客ごとに最適化された高付加価値のテクノロジーソリューションを提案することが求められます。

主な職責

アカウントマネジメントおよび事業開発

- 主要なエンタープライズアカウント（特に日本企業、中でも自動車OEMおよび製造業に重点を置く）の管理、育成、拡大を行う。
- アカウントプランニング、ステークホルダーのマッピング、長期的な顧客エンゲージメントなど、体系的なエンタープライズアカウント向け営業戦略を実行する。
- オーダーメイドのシステム開発、AIアプリケーション、DXソリューションに関する新たなビジネスチャンスを特定、評価、開拓する。
  経営幹部や主要な意思決定者に対し、ハイレベルな営業プレゼンテーションを行い、複雑なIT / DXソリューションを提案する。

顧客エンゲージメントおよびソリューション提供

- 顧客と緊密に連携し、カスタムアプリケーションサービスおよびソフトウェアソリューションに関する詳細な技術的・業務要件を収集する。
- 社内の技術チーム、プロジェクトマネージャー、エンジニアと協力し、競争力があり、実現可能性が確認された提案書を作成する。
- 契約交渉、サービス範囲の定義、および商業的な協議を主導する。

社内管理および営業業務

- 営業マネージャーを補佐し、チームの調整、営業計画、売上予測、および目標達成状況の追跡を行う。
- 社内のプロジェクト業務、部門横断的な調整、および地域別の報告業務を管理する。
- 営業マネージャーを補佐し、日々の業務運営および戦略的取り組みを支援する。

ポジションの魅力

・ドイツ拠点の創業期という企業な機会に立ち合い、ビジネスを大きく成長させるフェーズに携わることが可能です。

・今後拠点の拡大に伴い、リーダーやマネジメントへのキャリアパスも目指せます。

応募要件

【必須要件】

資格、スキル、および人物像

- 日本語：ネイティブレベルまたはビジネスレベル（JLPT N1相当）であり、日本の企業文化、コミュニケーションの慣習、意思決定プロセスを深く理解していること。
- 英語：ビジネスレベル（読み書き・会話）。

アカウントマネジメント：

- 大企業向けアカウントマネジメント、経営層との関係構築、コンサルティング型営業において実績のある能力。
- コミュニケーション：卓越したコミュニケーション能力、交渉力、プレゼンテーション能力。技術的知識のないステークホルダーに対して、複雑なIT / AIの概念を分かりやすく説明できる能力。
- マインドセットとコミットメント：高いプロフェッショナル意識、多文化環境への適応力、および当社での長期的なキャリア形成への強い意欲。

営業経験：

- IT / テクノロジー業界において、B2Bエンタープライズ営業またはコンサルティング型ソリューション販売で5年以上の実績があること。

- **主な業界およびソリューションの重点分野：**
  自動車OEM / 製造業向けのシステム開発における、実務的な営業 / 事業開発経験、または
  AI、データ分析、デジタルトランスフォーメーション（DX）ソリューションの販売における実績。

エンタープライズアカウントマネジメント：

- 高価値な主要顧客の管理、複雑な調達プロセスの対応、および長期的なビジネスパートナーシップの構築経験。
- 文化的適性：日本の法人顧客との直接的な業務経験があり、日本のビジネスエチケットや組織の力学を深く理解していること。

【歓迎条件】

- ITシステムインテグレーション（SIer）、ソフトウェア開発コンサルティング会社、またはクラウドサービスプロバイダーでの実務経験。
- 技術的なバックグラウンド、または最新のソフトウェア開発ライフサイクル、エンタープライズアーキテクチャ、AI統合に関する知識。
- その他のヨーロッパ言語（例：ドイツ語）のスキルがあれば尚可。

ご応募をお待ちしております。より詳細な情報をお求めの方は、是非お問い合わせください。

#LI-JACDE
Notice: By submitting an application for this position, you acknowledge and consent to the disclosure of your personal information to the Privacy Policy and Terms and Conditions, for the purpose of recruitment and candidate evaluation.

Privacy Policy Link: https://www.jac-recruitment.de/privacy-policy
Terms and Conditions Link: https://www.jac-recruitment.de/terms-of-use

会社説明