

求人募集要項（Job Description）

募集職種

シニア・アカウントエグゼクティブ（エンタープライズ営業部門）

会社概要・募集背景

当社は次世代型AIを搭載したERPソリューション『G-Core』を展開するグローバルSaaS企業です。日本国内におけるエンタープライズ市場（従業員2,000名以上の超大手企業）のさらなる開拓と、将来の営業幹部候補として、複雑な商談をリードできるプロフェッショナルを募集いたします。

職務内容

- 超大手企業に対するERP/経営管理ソリューションの新規提案および深耕営業
- CxO（経営層）クラスに対するビジネスプロセス改善のコンサルティング提案
- 数千万円～数億円規模の長期商談（12ヶ月以上）のリード・合意形成
- パートナー企業（SIer、コンサルティングファーム）との共同提案体制の構築
- 営業戦略の策定およびジュニアメンバーへのナレッジ共有・コーチング

応募資格

必須要件 (MUST)	<ul style="list-style-type: none">IT業界（SaaS, ソフトウェア, ハードウェア）での法人営業経験 8年以上エンタープライズ（従業員1,000名以上）向けの営業経験 3年以上高い目標達成意欲と、数値分析に基づくパイプライン管理能力複数のステークホルダーが関与する大規模プロジェクトのリード経験
歓迎要件 (WANT)	<ul style="list-style-type: none">プレイングマネージャーまたはリーダーとしてのマネジメント経験 2年以上ビジネスレベルの英語力（TOEIC 850点以上、海外拠点との連携に使用）

- | | |
|--|--|
| | <ul style="list-style-type: none">製造・金融業界に対する深いドメイン知識ERP、CRM等のエンタープライズソフトウェアの導入提案経験 |
|--|--|

求める人物像

- 顧客の成功（カスタマーサクセス）を第一に考え、中長期的な視点で提案ができる方
- 不確実な状況下でも自ら課題を発見し、周囲を巻き込んで解決に導ける推進力のある方
- 常に最新のテクノロジーや市場動向を学習し、自身のスキルをアップデートし続けられる方

勤務条件

年収：800万～1,200万円（インセンティブ別）

勤務地：東京（ハイブリッドワーク可）

休日：完全週休2日制