



PwCコンサルティング合同会社

Salesforceコンサルタント【FOX-BA】

Salesforceコンサルタント【FOX-BA】:

Open/Closed Open

セクションを非表示 - DetailsDetails

Specific Information (External):

CRMやマーケティングの業務改革を行うCustomerチーム内にて、Salesforceを中心としたクラウド・テクノロジーを活用し、顧客の「セールス」「サービス」「CX・マーケティング」「アナリティクス」などの領域において、構想立案から課題解決の実行まで幅広く支援を行うポジションです。

【担当業務】

CRMのクラウドサービスであるSalesforceは、「セールス」「サービス」「マーケティング」の領域をコアとしています。クライアントに対し、顧客接点管理の変革支援を提供する中で、Salesforceの最適活用のための導入展開・定着化などを支援しています。

1.業務変革の全体構想立案支援

2.IT変革の全体構想立案支援（特にクラウドサービス/Salesforceを活用したいクライアント） 3.各業務の業務分析と変革プランニング（業務プロセス・ITの導入などの解決策提示） 4.上記のシステム要件定義、設計、開発、導入支援 5.上記に係るプロジェクトマネジメント（従来型に加え、アジャイル導入手法の提供など）

6.上記に係る業務変革支援および定着化支援

【担当業界】

業種業界を問わず、金融・製造・メディア/テクノロジー・医療・ヘルスケア・官公庁など幅広く携わることが可能です。また、クロスボーダー案件にも携わる機会も増えています。

【担当領域】

以下の業務に対して、構想立案～導入支援までを行います。

- ・セールス（社内や代理店を含む営業業務全般）
- ・サービス（コールセンター、フィールドサービスなど）
- ・デジタルマーケティング
- ・上記にかかわる顧客接点管理、顧客情報管理（CRM全般）

【プロジェクト事例】

- ・セールス：大手電機メーカーの営業支援変革
- ・セールス：IT企業の営業プロセス見直し
- ・サービス：大手光学メーカーの多言語でのサポート体制の構築とサポートサイトの実現
- ・サービス：大手通販企業のコンタクトセンター変革と導入定着化
- ・B2Bマーケティング：代理店ビジネス向けの営業アプローチ方法と解約防止プロセスの立案及びシステム実装
- ・B2Cマーケティング：自動車メーカーのマーケティングプロセスの見直し

※上記以外に、金融（銀行、証券、保険）、不動産、食品、流通、製菓、広告、IT企業、公企業、プロスポーツ企業など幅広い支援実績があります。

【人員構成】

中途入社者80%、コンサル未経験から入社した社員50%、女性メンバー25%程、外国籍メンバー20%強と、非常に多様性に富んだチームです。Salesforceのテクノロジー知見とCRMの知見をもつメンバーでコンサルティングサービスを提供しています。

【部門からのメッセージ】

Customer Transformationチームの一員であるBA（Salesforce）は、CRMとSalesforceの両方の知見を有するコンサルタントを積極的に採用しています。クライアント企業のカスタマー領域における価値創造や業務課題解決に向けたコンサルティングサービスを、構想策定から変革実行・システム実装・定着化までの全フェーズにわたり提供するため、プロジェクトマネジメント、構想策定、業務変革、システムデザイン、テクニカルスキルなど、皆さんそれぞれの得意分野・強みをキーに、CRMコンサルタントとして成長することが可能です。PwCは、Salesforce.com, Inc.のグローバルストラテジックパートナーとして協業を行っているだけでなく、PwCとしてグローバル・ソリューションの提供を行うなど、新たな挑戦を進めることができる絶好の職場です。SalesforceやCRMに興味や知見があり、コンサルタントとして成長を希求される皆さんの、積極的な応募をお待ちしております。:

Work Location(External) 東京; 大阪

セクションを非表示 - Application conditionApplication condition

Core Requirements(External):

<必須要件>

- ・社会人経験3年～20年程度の方

- ・ 学士号以上、もしくは準ずる資格をお持ちの方
- ・ Salesforceを始めとしたCRM導入経験をお持ちの方
- ・ もしくは、ERPなどのパッケージ導入の経験等があり、CRM領域に興味をお持ちの方

※Manager以上につきましては、Salesforce導入経験が必須となります。

※現在はコンサルティングファームもしくはSlerでの勤務経験をお持ちの方のみ対象としております。

< 歓迎要件 >

- ・ CRMソリューションに係るサービス提供企業（コンサルティング/Sler）での勤務経験を有する方
- ・ セールス領域の生産性向上や働き方改革などを含む、営業改革やKPI設計・運用の知見を有する方
- ・ コンタクトセンターのトレンド知見、センターマネジメント知見、PBX/CTIなど基盤技術に係る知見を有する方
- ・ フィールドサービスにおける、インサイドとフィールドサービスの効率的な連携運用の知見を有する方
- ・ マーケティング戦略、マーケティング施策、マーケティングツールの知見などを有する方
- ・ クラウド型のCRMアプリケーションの知見を有する方
- ・ IaaS/PaaS/SaaSなどのクラウド技術基盤の知見を有する方
- ・ アジャイル開発などのテクノロジー導入方法論の知見を有する方
- ・ パッケージソフト（ERPなど）の導入経験、業務改革、導入方法論の知見を有する方
- ・ CRMソリューションに係るサービス提供企業（コンサルティング企業、SI企業）での勤務経験を有する方
- ・ ビジネスレベルの英語力

Treatment:

セクションを非表示 - RemarksRemarks

hisako.nakamura@pwc.com

080-3549-4099

