



株式会社WorkX

【ソリューションセールス】事業責任者・マネージャー(Sales本部)

【ソリューションセールス】事業責任者・マネージャー(Sales本部)

基本情報

仕事概要:

【事業内容】

- ・企業とフリーランスのハイスキル人材をつなぐプラットフォーム『ProConnect』シリーズの運営
- ・自社社員が中心となり、企業の課題に合わせてフリーランスのハイスキル人材を組み合わせたコンサルティングで、企業の課題を解決する『LeanX』シリーズの運営

【ビジョン】

<プロフェッショナル・エコノミーへの変革>

テクノロジーだけで社会は変わらない。 ビジネスに実装するプロフェッショナルの存在が、変革の鍵を握る。 我々はプロフェッショナルを集め、増やし、躍動させ、 「プロフェッショナル・エコノミー」を作り出すことで、 停滞する日本経済に生産性革命を起こす。

【具体的な業務内容】

☐ クライアントの新規開拓

☐ 企画提案

☐ 受注したプロジェクトへの人員編成

☐ プロジェクトの進捗サポート（PM・メンバーのサポート）

会社の看板やブランドに頼るのではなく、自分自身の力で勝負できる人にお越しいただきたいと思います。案件を獲得できることは、自分自身の提案がお客さまに認められた証であり、同時に成長・やりがいを実感できる瞬間でもあると思います。

～クライアントニーズに合った提案が可能～

当社のコンサルタントの多くはデータ分析領域のエキスパートや大手外資系コンサルファーム出身者であり、企業が抱える課題に対して柔軟に応えることができます。

【採用の背景】

2018年の創業以来、順調に売上を伸ばしています。7期目となる今年はさらなる事業拡大を図るためにリブランディングを行い、売上目標26億円を掲げています。

【ジョインメリット】

■新しい組織なので、組織立ち上げフェーズに関われる ■企業へのコンサルテーションの営業であるため、社長や役員など企業のトップへの折衝経験が身につく ■年功序列にとらわれず、性別や年齢・立場・入社時期に一切関係なく意見を言える環境で働ける ■社内の業務改善・新規事業立ち上げについても手を挙げれば参加することができる

必須スキル:

- ・4年制大学を卒業されている方
- ・法人営業を3年以上経験されている方

歓迎スキル:

- ・ToB営業経験を3年以上お持ちの方
- ・無形商材の営業経験をお持ちの方
- ・エンタープライズ営業としての営業戦略立案～分析までの経験を有する方
- ・コンサル業界/IT業界についてのご知見をお持ちの方
- ・営業部の立上げ～組織化までのご経験をお持ちの方

求める人物像:

- ・素直に取り組める方

・スタートアップ企業で成長したい方

・他者へのリスペクトがある方

様々なバックグラウンドをもったメンバーが活躍しているため、年齢や立場に関係なくフラットにコミュニケーションを取れる方は大歓迎です！

給与:

700~1200万円 を想定しています。

※経験に応じて上下する可能性があります。

勤務地:

東京都渋谷区恵比寿四丁目20番3号恵比寿ガーデンプレイスタワー20階

雇用形態:

正社員

勤務体系:

【勤務時間】 9:00～18:00

【休日休暇】 ※年間休日120日以上

・完全週休2日制(土・日・祝) ・GW/夏季休暇(7～9月の間で3日間)/年末年始休暇/有給休暇/慶弔休暇/産前産後休暇/育児休暇

試用期間:

試用期間の定め：有(3ヶ月) / 試用期間中の条件変更：無

福利厚生:

■ 社会保険完備

■ 定期健康診断

■ 交通費支給(上限4万円/月)

■ 住宅手当(3万円/月) ※支給地域に制限あり

■ 副業・兼業可 ※事前申告制

■ 資格取得手当

■ スtockオプション付与(※付与規定あり)

■ 各種社員交流イベント

■ 部署ごとの歓迎会

■ 昇給(年4回)・賞与(年2回)

■ 年間MVP表彰

■ ウォーターサーバー/エスプレッソマシン/電子レンジ/冷蔵庫/フリースペース完備 ■ リファラル採用手当 (紹介者：100万円/人・被紹介者：50万円/人)

その他:

