



株式会社ブレインパッド

アカウントセールス

アカウントセールス

– 年収は目安です。スキル・経験に応じて優遇いたします。

– 昇給：年2回（2月・8月）

– 賞与：年2回（2月・8月）

– 給与は時間外労働の有無に関わらず、月30時間または40時間の固定残業代込

(30時間分か40時間分かは等級による)

– 固定残業代分の時間を超える時間外労働分については、1分単位で計算し追加支給

勤務地:

東京都港区六本木三丁目1番1号 六本木ティーキューブ

勤務時間:

– フレックスタイム制（コアタイム11：00～16：00）

– 標準勤務時間：8時間／日

在宅勤務制度:

2023年11月現在、月4回以上の出社を原則必須としています。個々の社員が選んだ任意の日、もしくは上長が指定した日を出社日としています。尚、将来的に出社回数は変更する可能性があります。

※在宅勤務手当を毎月5,000円支給しています。

休日・休暇:

– 年間休日：127日

– 土曜、日曜、祝日、夏季休暇、年末年始休暇、その他会社が定めた休日 – 年次有給休暇（入社3カ月経過後の翌月1日に付与、半日単位での取得可能）

– 慶弔休暇

– 介護休業

– 産前産後休暇制度

– 育児休業制度

学びの支援:

- ・「SKILL-UP-AID」 年額12万円まで、個人のスキルアップのために活用出来る制度です。多くの社員が活用し、スキルアップに努めています。
- ・「BOOK-AID」 業務に必要な書籍であれば、全額会社が購入サポートします。

コミュニケーション支援:

- ・「CLUB-AID」 クラブ活動実施に伴う活動費について会社から補助が出来ます。
- ・「肉会制度」 社員同士のコミュニケーション促進を目的として、会社が食事代を補助する制度です。毎月2回、全社員をランダムに組み合わせメールを配信し、3名のペアが組まれ、6,000円か12,000円の補助が支給されます。ランダムに配信されるため他本部・他職種の社員との交流が出来ます。
- ・「社長のおごり自販機」 社員証を2名同時に自販機にかざすと飲み物が1日1本無料で飲むことができ、雑談などのきっかけとなっています。

オンボーディングとキャリア支援:

- ・「メンター制度」 上長とは別にメンターを選定し、業務にスムーズに入れるための支援をします。
- ・「1on1」 日々の業務やキャリアについて相談できるミーティングを定期的実施しています。
- ・「各種オリエンテーション」 入社後スムーズに業務に入れるよう、会社の方向性や各種制度、働く環境などに関する詳細説明を実施しています。
- ・「サバティカル制度」 勤続5年以上の方を対象とした、理由を問わない休職制度です。自社だけでは経験できないような多様な経験を通じた成長支援を目的としています。

ライフ・ヘルスケア支援:

- ・「社員持株会制度」 社員一人一人が経営の視点を持てるよう、10%の奨励金を設けています。
- ・「確定拠出年金」 社員の老後資産形成のサポートを目的としています。
- ・「インフルエンザ予防接種無料」 インフルエンザの予防接種費用を会社が負担し会社で受けることができます。
- ・「ベネフィット・ステーション」 従業員とそのご家族の豊かな生活をサポートするため、ベネフィット・ステーション（株式会社ベネフィット・ワン提供）を導入しています。グルメ、レジャー、ショッピングに加え、eラーニングなどの学習コンテンツ、育児、介護、引っ越しといったライフイベントに関わるものまで、幅広いサービスを優待価格で利用可能です。

・「シックリープ制度」 病気・怪我による休養、健康保護や感染症拡大防止を目的とした、入社初日から使用可能な特別休暇（有給）です。（付与日数：年3日）

社会保険:

- ・各種社会保険（厚生年金・健康保険・雇用保険・労災保険）完備
- ・「関東ITソフトウェア健康保険組合」 保養所や提携している宿泊施設、スポーツ施設、レストラン、テーマパークなどを安価で利用できます。

通勤交通費:

通勤手当支給（出社日数分の往復運賃相当額を1ヶ月上限50,000円まで支給）

その他:

【契約期間】 期間の定めなし(正社員)

【試用期間】 3ヶ月(給与は試用期間中も変わらず)

【募集者の名称】 株式会社ブレインパッド

【受動喫煙対策状況】 屋内禁煙（屋外喫煙可能場所あり）

【出張について】

アサインによっては宿泊を伴う出張も発生する可能性があります。出張へのご対応が事情により難しい等の場合は面接時にご相談ください。

仕事についての詳細

事業内容

ブレインパッドは『データ活用の促進を通じて持続可能な未来をつくる』をミッションに、1,400社を超える企業の「DX・データ活用」を支援しています。以下の2つの事業を展開しています。

データ活用のプロフェッショナルが、多様な視点から企業に最適なDX支援を展開するプロフェッショナル事業 データを活用した最適な意思決定を支援するマーケティングSaaSプロダクト事業

会社紹介資料

※事業概要、代表的な取引先、働く環境等はこちらで紹介しています

募集概要

配属部門：セールス&マーケティングユニット

セールス&マーケティングユニットは、大型の案件を創出していく部隊として製造、消費財、金融、小売/流通など各業界の大手企業をターゲットに、アカウントセールスを行う部隊です。

募集背景

現在、毎年約20%売上成長を目指し、組織規模の拡大を図っております。市場からの期待も高く、DX/データ活用/AIといったテーマで多くのお客様からお引き合いをいただいている状態のため、それに応えるべく積極的に人材を募集しています。

業務内容

アカウントセールスの組織は、組織横断や全社横断プロジェクトを扱うことが多く、一クライアントのみならず業界全体の課題を捉え、全社を巻き込んだソリューションを提供することが期待されています。構想計画段階からご提案するケースが多く、お客様と一緒にあってあるべき姿を描きプロジェクトゴールまで長く、深く入ります。

また、現場部門だけでなく、ステークホルダーの方とも一緒に汗をかきながら実行・伴走支援を推進し、クライアントや業界の未来をプロデュースしていくような仕事です。

【具体的には】

コンサルティング営業として特定の業界をご担当いただき、お客様の課題のヒアリングから提案プレゼン、クロージングまでをご担当いただきます。特定業界の深耕にあたり、業界の戦略プランや注力アカウントに対してのアカウントプランを描きながら活動いただきます。

【担当クライアント】

これまでのご経験・ご意向を加味して、以下の3つの営業チームのいずれかに所属頂く想定です。

BtoC業界向け（主な業界：小売・流通・EC・人材・不動産・旅行・メディア・エンタメ、医療等） BtoB業界向け（主な業界：製造メーカー、食品、物流業界等）

金融業界向け

参考：

【インタビュー】Sler営業からのステップアップ～世の中になかった仕事を生み出す営業 【シリーズ】経営者の隣にデータサイエンスを。Vol.1 早大ビジネススクール 入山教授に訊く「両利きの経営」とブレインパッドが目指すDXの共通点

働く魅力

■最先端の仕事に携わる機会

決まった”モノ”だけの営業ではなく、データ活用を中心にまだ国内で実績の無い最先端技術を用いた提案機会に携われる機会があり、常に成長できる環境です。

■多様なスキルを持った職種のメンバーとのチームセリング

ブレインパッドの営業は、顧客のニーズに合わせて、『コンサルタント』『データサイエンティスト』『エンジニア』『カスタマーサクセス』『プロダクトマネジャー』など多様なスキルをもった職種のメンバーとチームを組んでチームセリングを行うのが特徴です。

一人では提案できないような難易度の高い提案を実現できるのが営業としての魅力です。

■多様なキャリアの方向性

本ポジションのセールスが所属するセールス&マーケティングユニットでは、『セールス』の中でも業界別のアカウントセールスの他、アライアンス協業を促進する『アライアンスセールス』、既存顧客とのリレーションを強化する『カスタマーエンゲージメント』、認知・リード獲得を行う『マーケティング』、案件機会創出を行う『インサイドセールス』、営業情報の管理や示唆出しを行う『営業企画』など多様な職種が存在します。

キャリアの嗜好性により、多様なキャリアの可能性がございます。

求めるスキル/経験

■必須

以下、いずれからの営業経験

システム、コンサル等のソリューションサービスの提案経験 ソフトウェア、SaaSの営業経験

■尚可

大手企業（年商1,000億以上）に対する営業経験

小売、流通、人材、製造、物流、銀行、証券、保険等の業界への営業活動経験 人工知能／機械学習／ディープラーニング／統計解析／データマイニング／その他、分析に関する知識 デジタルマーケティング、SCMなどに関する知識 データ分析、DWH等に関わる基盤構築の提案実績

求める人材像

大手クライアントのデータ活用に関する課題に対して、最新の技術を用いてインパクトの大きな課題解決が行いたい方 クライアントの顕在課題に応じて柔軟に企画・提案する問題解決型の営業だけでなく、潜在課題を見つけ出して提案していく課題創出型の営業を実践している（またはしたい）方 特定のソリューション等、制限にとらわれずに、ベンダーフリーでクライアントの課題と向き合いたい方 人工知能／機械学習の技術をクライアントの課題解決に活かしたいという方 自社で持っている差別化された技術的要素やプロダクトを用いて提案から実行ま

での一連のプロセスに携わりたい方 クライアントのITを、これまでの保守や維持・運用などの守りのITから、データ活用など攻めのITによる業務変革の実現に向け、ビジネス部門やDX部門などのLoB(Line Of Business)と一緒に提案を実施されたい方

会社名

株式会社ブレインパッド

代表者:

代表取締役社長 執行役員CEO 関口 朋宏

設立年月:

2004年3月18日（決算日6月30日）

従業員数:

545名（連結、2024年6月30日現在）

本社所在地:

〒106-0032

東京都港区六本木3-1-1 六本木ティーキューブ（総合受付 11階） 地図：
<https://www.brainpad.co.jp/company/access.html>

グループ会社・関連会社:

株式会社TimeTechnologies

株式会社電通クロスブレイン

会社についての詳細:

-

この求人に候補者を紹介

