



シンプレクス・ホールディングス株式会社

ビジネスディベロップメントセールス・アカウントエグゼクティブ

ビジネスディベロップメントセールス/アカウントエグゼクティブ

勤務地:

-

勤務時間:

フレックスタイム制（11:00-15:00コアタイム）

仕事についての詳細

会社概要

弊社は、顧客ビジネスの成功にテクノロジーが大きく貢献する領域に特化して高付加価値サービスを提供してまいりました。

これまでは、テクノロジードリブンである金融領域（銀行・総合証券・ネット証券・FX事業者等）において、国内トップブランドとしてのポジション獲得に向けて積極的に取り組んでまいりました。

金融領域での地位を確立できた現在では、金融ソリューションに限定することなく、クライアントの唯一無二のDXパートナーとなることを目指し、非金融ソリューションにまで事業を拡大しています。

今後、キーテクノロジー（AI、クラウド、ブロックチェーン技術等）を活用し、金融/非金融問わず事業も拡大していく方針です。

今後のビジネス拡大・お客様へのご支援範囲の拡大にあたり、現場のエンジニアやプロジェクトマネージャー、コンサルタントと連携しながら、弊社の強みである金融、今後の拡大領域である非金融領域問わず案件開拓・に寄与いただける方を募集いたします

理念・風土

弊社は5DNA（※1）を経営理念に掲げております。

この理念に共感できるメンバーが集まり、同じ目標に向け若手・ベテラン関係なく皆が活躍しています。フラットな組織で、やりたいことには主体的にチャレンジできる独立系ならではの環境があり、新しいことやものを取り入れることも比較的容易です。

※1：5DNA … No.1、Client First、Commitment、Professionalism、Global

仕事内容

スキル・経験・ご志向性に応じて以下いずれかの業務をお任せします。なお、組織は分かれていないため、下記どちらも関わっていただくことも可能です。

<ビジネスディベロップメントセールス>

新規の顧客に向けたダイレクトセールスに従事いただきます。弊社の成長を支えてきた既存ソリューションをただ持ち込むだけでなく、あらたな事業創出にむけた新ソリューション企画〜クロージングまで一気通貫でご担当いただきます。また、AI子会社(Deep Percept)や非金融事業会社様向けの新規ソリューションに関してもご担当いただきます。弊社としてあらたな事業創出を計画・実行するために必要な業務（市場調査等）も行っているしながら、新クライアントの獲得まで携わっていただきます。インダストリー問わず、一気通貫に携わっていただくこととなるため、新しいノウハウ・知見をキャッチアップいただきながら営業活動を行うことが可能です。

※業務内容：（雇入れ直後）営業業務（変更の範囲）会社の定める業務

<エンタープライズアカウントセールス/アカウントエグゼクティブ> 弊社にとって非常に重要な金融事業会社様をはじめとした、エンタープライズのお取引先へのアカウントセールスに従事いただきます。アカウントプラン立案、お客様との関係構築・維持をはじめ、提案から契約締結にいたる一連の業務をアカウント担当の技術者と連携しながらご担当いただきます。業務と並行して弊社ソリューションや金融事業会社様をはじめとした弊社のクライアントを取り巻く業界動向について学びつつ、技術者を含めたアカウントチームをまとめて最高の結果を出す指導・統率力、売上・利益目標から逆算して計画を立て能動的に活動することが重要な役割となります。

魅力

<高い収益性、成長性> 弊社の取り扱うソリューションは、高度な知見を要する参入障壁の高い領域を対象としているものが多くあります。また、他社との差別化(付加価値)を最大限創造することにより、国内SIベンダー業界では稀に見る30%後半~40%超の高い利益率を確保し続けています。また、2030年代初頭には1000億の売り上げを目指すVision1000を掲げ、金融領域への深耕と非金融領域への領域拡大を積極的に行っています。

<金融領域での優位性>

高付加価値を追求したセールス戦略の元、ホールセール、リテール領域共に大手・準大手金融機関に弊社ソリューションを多数採用頂いております。顧客の収益に直結するシステムのため、外的変動による影響を受けづらく、安定した事業基盤の中で新規領域への拡大を図っていることが特徴です。

<ソリューション、製品に縛られることなく顧客への提案が可能> 現在自社にないソリューションは現場の技術者と協働してすべて内製化で提供することにより、第3者ソリューション/製品の制約はなく、お客様の要望にお応えする本質的な提案活動に従事いただけます。また、親会社の意向といった制約はなく、素早い意思決定で変化に対応することが可能です。

採用要件

< 必須 >

- ・ 弊社の理念に強く共感していただき、行動で体現することができる方
- ・ エンタープライズ向けセールス経験5年以上
- ・ チームでのセールス経験

※金融業界でのセールス経験、金融知識は一切不要です。

< 歓迎 >

- ・ Sler/コンサルファームにおけるエンタープライズ向けセールス経験
- ・ ゼロイチでの顧客開拓のご経験

会社名

シンプレクス・ホールディングス株式会社

代表者:

代表取締役社長 CEO 金子 英樹

本社所在地:

【本店（登記）】

東京都港区虎ノ門一丁目23番1号

【虎ノ門オフィス】

〒105-6319

東京都港区虎ノ門1-23-1 虎ノ門ヒルズ森タワー19階

TEL：03-3539-7370（代表）

FAX：03-3539-7390

【麻布台オフィス】

〒106-0041

東京都港区麻布台1-3-1 麻布台ヒルズ 森JPタワー18階

TEL：03-3539-7370（代表）

従業員数:

1,792名（2025年4月1日現在）

休日・休暇:

土日・祝祭日

年次有給休暇、慶弔休暇、年末年始休暇 産前産後休暇、育児休暇、介護休暇、裁判員休暇

福利厚生:

- ・社用iPhone/PC貸与（WindowsPC貸与・希望に応じてMacbookProも貸与可）
- ・各種社会保険完備
- ・従業員持株会
- ・死亡/高度障害 弔慰金制度あり（自己負担無し）
- ・団体長期障害 所得補償保険（GLTD）加入（最長65歳まで、自己負担無し）
- ・夕食ビュッフェ（自己負担ゼロ）
- ・タクシーの業務利用精算可能

参考記事:

●カルチャーブック

<https://www.docswell.com/s/Simplex/K8GEEE-culturebook>

●統合報告書

https://www.simplex.holdings/ir/library/integrated_report/

●新規投資家向け資料

https://ssl4.eir-parts.net/doc/4373/ir_material_for_fiscal_ym14/171314/00.pdf

●社員インタビュー記事

- ・ FastGrow <https://www.fastgrow.jp/search?word=%E3%82%B7%E3%83%B3%E3%83%97%E3%83%AC%E3%82%AF%E3%82%B9>
- ・ Business Insider <https://www.businessinsider.jp/specialfeature/as-a-professional-as-a-player/>

●社員動画

<https://recruit.simplex.holdings/lookandfeel/> <https://www.youtube.com/watch?v=KQLCzNXtTzM>

●福利厚生など

<https://recruit.simplex.holdings/workenvironment/>

会社についての詳細:

-

この求人に候補者を紹介

