



株式会社WorkX

【営業責任者(VPo Sales)候補】ソリューションセールス_エンタープライズ向け(Sales本部)

【営業責任者(VPo Sales)候補】ソリューションセールス_エンタープライズ向け(Sales本部)

基本情報

仕事概要:

【会社概要】

DX/AIを中心としたコンサルティングサービスを提供しつつ、7,000名のフリーランスと企業をつなぐプラットフォームを運営している 上場準備中の事業会社 兼 コンサルティングファームです。

【業務内容】

クライアントの課題に合わせたソリューションや人材の検討/提案、受注したプロジェクトへの人員編成企画等を行います。

(具体的な業務内容)

- ・新規/既存クライアントの新規課題発掘
- ・課題解決に向けたアプローチ検討・提案資料作成・提案プレゼン
- ・営業契約処理の実施・サポート
- ・営業戦略の検討/策定 等

【当ポジションの詳細】

セールス部隊を責任者として統括いただくポジションです。

【当社で働くメリット】

■商材ではなく解決策を提示する提案営業の最難関に挑むことによる圧倒的ビジネススキルの習得

- ・特定商材の営業ではなく、顧客の課題に対して無数の選択肢のうちから最適な解決策を考え提案する、エンタープライズ提案営業の最難関業種です
- ・商材ありきの営業では身につかない課題解決能力や交渉力など、どの業界でも通用するビジネススキルを身につけることができます

■世の最先端情報を把握することができる環境

- ・ProConnect/LeanX両面に流入してくる世に出ていない案件や企業の課題を、まるで日本の縮図のように見ることができる環境です
- ・世の中の大企業が次に何をしようとしているのか、その最前線の情報に触れることができ、業界や未来トレンドをいち早く把握することができます

■数ではなく質重視の営業スタイル

- ・数を打つのではなく質で勝負する業態のため、数を絞り集中して提案内容の品質および自らのスキルを高めることができます

■上場に向けたコアメンバーとしての組織組成の経験

- ・今後の上場に向けたコアメンバーとして組織拡大の中核を担い、営業だけでなく組織組成の体験を積むことができます

■大企業役員に対する提案/ディスカッション経験

- ・大企業の役員、部長陣に対して直接提案/ディスカッションができる機会にあふれており、高度なコミュニケーションスキルや提案力を実践的に磨くことができる環境です

■CSO直下のポジション

- ・元上場コンサルティングファーム取締役であるCSO直下でフィードバックを受領できる環境であり、コンサルタントの考え方を吸収しつつ、スキルを高めることができます

必須スキル:

- ・4年制大学を卒業されている方

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:

- ・相手（クライアント/人材/営業事務）の立場に立って、先回りができる方
- ・ともに成長に向かって切磋琢磨してくださる方

- ・ ないものを形にするために考えることが好きな方
- ・ 他者へのリスペクトがある方

給与:

500~1,500万円 を想定しています。

※経験に応じて上下する可能性がございます。

賞与：年2回

昇給：年4回

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

■ストックオプション付与(※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:

