

項目	条件
募集職種	システムソリューション営業マネージャー
雇用形態	正社員
就業場所	東京支社（東京都渋谷区本町4-12-7 泉西新宿ビル3階）
仕事の内容	首都圏エリアにおける新規顧客獲得を中心とした、営業プレイングマネージャーを募集します。 [具体的な仕事内容] ・当社クラウドサービスを切り口とした新規顧客の開拓 ・当社グループ企業と連携した官公庁へのソリューション提案 ・チームメンバーのマネジメント、育成、評価 ・販売促進を目的とした展示会出展等のプロモーション企画 ・新製品、サービスの企画提案
募集条件	1) ITソリューション営業部門にて3年以上のマネジメント経験 2) プレイングマネージャーに抵抗がない方 3) 文書や提案資料作成に必要なExcel・Word・PowerPointの操作知識 4) 困難な状況でも最後まで粘り強く交渉を続ける事が出来る方 5) 人の意見に耳を傾ける事が出来る方
終業時間	当社規程による
休日	土曜日、日曜日及び祝日、その他会社の指定する日
就業開始希望日	即日
学歴	不問
資格	不問
年次有給休暇等	就業規則による
給与	経験／スキル／能力を考慮の上、当社規程により支給
賞与	当社規程による
退職金	あり（入社3年目以降）
通勤手当	支給する
昇格に関する事項	昇降給は、年1回とする（能力考課を実施）