

## 求人内容

### ◆求人概要

求人名称	営業
求人内容	ビジネスディベロップメント・セールス(経験者)
選考方法	書類選考・面接(原則1回・WEB面接可)

### ◆職務内容

<p><b>【概要】</b> 主に自動車関連企業へのビジネスディベロップメント・セールスを担当いただきます。お客様はメーカーの研究開発部門になります。クルマに搭載されるシステムの開発が多く、研究開発者・エンジニアとコンタクトを取り、開発のコンセプトや実現したいことを確認していきます。細かい技術的な点については、社内のエンジニアも同行してサポートします。</p> <p>確認をしたら、OTSLとしてどういった価値発揮ができるのかを社内で議論して、お客様に貢献できることを提案していきます。(具体的にはコンサルティングの提案や、新技術の調査・報告の提案、プロトタイプ作成の提案などです)</p> <p>受注後はプロジェクトマネージャーがプロジェクトを推進しますので、次のビジネスの受注に向けて営業活動を行っていきます。営業として売上目標を持って活動をいただきます。</p> <p>独特の営業のため、先輩の営業と同行して OTSL の営業の進め方を学びながら、徐々に既存のお客様を引き継いでいきます。</p>			
<p><b>【魅力】</b> 最新の技術を吸収しながら、未来のクルマに必要なとされる要素はどういったことか？を考え、カーメーカーやサプライヤーのエンジニアへ問題解決の提案をしていきます。前例の無い、非常に高い要求に応えていくため、実現できた際の達成感が大きい仕事です。</p>			
必要業務経験	<p>【応募要件】以下のいずれかのご経験</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・組込ソフトウェアの開発プロセスのコンサルティングや、組込ソフトウェアの受託についての営業の経験があること</li> <li>・ソフトウェアの開発をした経験があること</li> </ul>		
資格	不問	語学	なお可:英語(中級)
学歴	不問	語学詳細	仕様/規格書等、英文のケースもある。

### ◆労働条件等

雇用形態	正社員(無期雇用)	賃金形態	月給(半年俸制)
就業形態	事業場外みなし労働時間制	みなし労働時間	1日9時間0分
就業時間	8:30~17:30 / 休憩時間:60分 (所定労働時間 : 8時間0分)	時間外労働	有
休日	完全週休2日制(土日祝) / 年末年始(12月30日~1月3日)		
試用期間	有:3か月 ※入社後、3か月間は有期雇用での契約となります。状況により試用期間延長の可能性が有ります。		
勤務場所	本社:愛知県名古屋市東区泉 1-21-27 泉ファーストスクエア 6F [最寄駅:地下鉄名城線 久屋大通駅/桜通線 高岳駅 徒歩5分]		
予定年収	年収 : 500万円~800万円(残業手当:有) 月給 : 330,000円~ ※上記金額は固定残業代(1時間/日)を含む金額です。 ※予定年収はあくまでも目安の金額であり、選考を通じて上下する可能性があります。		
昇給	有	賞与	無
転勤	無	フレックス	無