

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>【概要】 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、プロトタイプの実成の提案などです)</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>【魅力】 最新の技術を吸収しながら、未来のクルマに必要なとさえ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"> ・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 ・ソフトウェアの開発をした経験があること 		
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。		
勤務地	愛知県		
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] ※業務に支障がない限り、許可を取り在宅勤務も選択可能です。		
予定年収	年収 : 500万円~1,200万円(残業手当:有) 月給 : 416,667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