

中途採用の基準

ビジネススキルを求めます。

当社のこだわりは『ビジネスパーソンの基本』です。

テクニカルスキルや営業成績、これまでの実績は当然のことですが、ビジネスにおける基本は『当たり前のことを当たり前に行えること』です。当社の最低限の要求で、最も重視するポイントは『ビジネススキル』です。

『個人』ではなく『組織人』である。

基本的で、既に認識されていることではあると思いますが、厳しく判断する点です。

『個人』では業務を遂行することは到底できません。あくまで『組織の一員』であり『組織人』であることを求めます。

キャリア採用に期待することは、実績を上げることはもちろんのこと、後進指導や育成、また、新しいビジネスの開拓、既存サービスの拡大と様々あります。

そのような中で、絶対的に求められるもの。それは、『組織人』としての活動です。

当社のこだわりは『人材力』です。

当社のこだわり

- ・挨拶ができ、元気と活気がある
- ・明るく、笑みが絶えない
- ・時間に厳しい
- ・作業にメリハリがあり、行動がテキパキしている
- ・一つ一つの言動が真剣で、ポジティブな
- ・絶えず感謝の意を表す事ができ、目上の方へ敬意を払うことができる
- ・謙虚な姿勢で、頼まれたことを快く受け入れ、分からなければすぐに確認できる

求める人物像

- ・お客様目線で活動できる方
(常にお客様目線で企画、提案、サービス提供、改善などをおこなえる)
- ・時間に厳しい方
(始業5分前には着席し“始業準備”が出来ている)
- ・有限実行できる方
(約束したこと、指示されたことをしっかりと遂行できる)
- ・コミュニケーションを取れる方
(個人ではなくチームや組織を意識し、業務遂行できる)
- ・自主性のある方
(自ら実行し、率先垂範で活動でき、後輩の模範となれる)
- ・コスト意識を持っている方
(費用対効果を追求し、常にコスト意識追求できる)
- ・【当社のこだわり】を実践できる方
(年齢や社歴など関係なく、基本的なことを率先垂範で実行できる)

コンサルティング営業

すべては「営業」からはじまる。

営業とは経営において、重要な位置付けであり、また経営の軸となる職種です。単に数字だけを追求し、自らの成果だけを考えるのではなく、企業の、そして組織の成長を考え、活動しなくてはなりません。市場動向、テクニカル動向などの市場情報や景気動向はもちろんこと、自社の強みをどのように活かしていくのかなどを常に考える必要があります。事業の運営はあなたの営業力にかかっています。

新規ビジネスへの挑戦を。

本来、ビジネスとは自由に創造するもの。「リーダー職に就きたい」「部長になりたい」「新規事業をやりたい」・・・本気なのであれば、手を挙げてくれて構いません。IT業界は激動の年を迎え、新しいシステム環境が生まれています。その中で、ビジネスチャンス「モノ」にするチャレンジ精神が必要です。既成概念にとらわれず、新しいことに挑戦するその姿勢があなたと組織、企業を成長させます。

業務内容	企業のITインフラ構築を整備するコンサルティング営業 ・ネットワーク、サーバなどインフラ構築の新規提案 ・提案書、企画書、見積書、契約書作成など営業付帯業務全般 ・BI(ビジネス・インテリジェンス)新規提案
経験・スキル	・IT業界での営業経験がある方 ・ハードウェアやネットワークなどの基本的IT知識、BIに関する知識がある方 必要に応じて、打合せなどにエンジニアが参加し、技術的なフォローを行います。
求める人物像	・挨拶ができ、元気と活気がある方 ・明るく、笑みが絶えない方 ・時間に厳しい方 ・作業にメリハリがあり、行動がテキパキしている方 ・一つ一つの言動が真剣で、ポジティブな方 ・絶えず感謝の意を表す事ができ、目上の方へ敬意を払うことができる方 ・謙虚な姿勢で、頼まれたことを快く受け入れ、分からなければすぐに確認できる方
給与・待遇など	「採用情報」ページ「募集要項」にてご確認ください。 詳細は、面接などを通してご希望を確認しながら決定いたします。
応募方法	「採用情報」ページ「ダウンロード」の「選考プロセス」にてご確認ください。
募集人数	2名

ご応募、お問合せを心よりお待ちしております。