

SAS Institute Japan 株式会社



会社設立 : 1985年 10月

資本金 : 1億円

所在地 : 東京都中央区 勝どき 1-13-1 イヌイビル・カチドキ

(都営地下鉄大江戸線 : 勝どき駅 徒歩 7分)

URL : <http://www.sas.com/offices/asiapacific/japan/index.html>

代表取締役社長 : 吉田 仁志

コンセプト:

SASはビジネス・インテリジェンス (BI) ソフトウェアとサービスのリーディング・カンパニーです。

33年前に創業して以来、連続した成長を続けており、全世界で約43,000サイトで、日本においては1,500社2,300サイトの導入実績を誇ります。SASは、大容量データから企業のパフォーマンスを向上させるインテリジェンスを創出する支援をしています。

SASの事業:

統合BIプラットフォーム「SAS® Enterprise Intelligence Platform」を基盤に、業務特化ソリューションとしてCEO・CFO向けの企業業績管理やCMO向けのマーケティング・オートメーション、業界別には金融サービス業向けのBasel II対応、医薬業向けの臨床データ解析、製造業向けの品質保証・需要予測、通信業、保険業界向けの統合パッケージなど、広範なBIソリューションを市場に投入し、「The Power to Know® (知る力)」を提供し続けています。

給 与 : 年俸制 (インセンティブボーナス制度あり)

経験・能力・前給を考慮の上、決定。

待 遇 : 交通費全支給、各種社会保険完備、昇給年1回、賞与年2回

休日・休暇 : 完全週休2日制(土日)、祝日、夏季・年末年始休暇、慶弔、有給休暇

バースディ休暇

採用予定人数 : 若干名

勤 務 地 : 東京本社

求める人物像:

クライアントとの交渉経験が豊富である方。

募集職種：【官公庁アカウント・マネージャー】

官公庁向け営業。ビジネス・インテリジェンス（BI）・ソリューション・ソフトウェアの導入を含むソリューションセリング。

既存顧客および新規顧客に対し、ビジネス・インテリジェンス（BI）・ソリューション導入に向け、プリセールスチームと協力して営業活動を行なう。

対象となる方：

- ソリューションのダイレクトセールス経験と実績
- 既存、新規顧客と強い人間関係を確立する能力
- 官公庁における営業経験がない場合でも、強い意欲をもっている方であれば、民需の営業経験のみでも可
- 官公庁向けソリューション販売経験があれば尚可
- ビジネス・インテリジェンス（BI）分野への知識・興味必須
- 連携する他部門との協力を効果的に行える方
- 顧客に対してのプレゼンテーション能力、コミュニケーションスキル
- 要英語力（読み書き必須）

関連キーワード：

クレメンタイン	SPSS社のデータマイニングツール
DWH	時系列に蓄積されたデータの中から、関連性を分析するシステム
ハイペリオン	企業パフォーマンス管理（EPM）ソフトの提供企業
コグノス	ビジネスインテリジェンスのリーディングカンパニー

これら、製品、同等の機能のソフトまたはSASのソフトウェアを用いて分析・ソリューションの経験がある方

募集背景（採用担当者様から）

多くの企業よりのオファーがあり、要員との兼ね合いで、着手が遅れている案件も発生している。クライアントからの要望もあり、すぐれた人材であれば、積極的にキャリア採用を行う。

インフォエックスからのメッセージ

外資系企業でありながら、日本にしっかりと根付いている。

データ分析に定評ある同社は、米フォーチュン誌「最もは働きがいのある会社ベスト100」に11年連続でランクインするなど、コンサルタントにとって魅力的な会社です。

コンサルファーム在籍経験の方、データマイニングツールを駆使した業務経験をお持ちの方の、チャレンジをお待ちしています。

