

企業情報

企業名	株式会社ブレインパッド	業種	ソフトウェア・情報処理,インターネット関連・ゲーム,ビジネスコンサルタント・シンクタンク・コンサルティングファーム
本社所在地	〒108-0071 東京都 港区 白金台3-2-10 白金台ビル		
URL	http://www.brainpad.co.jp/		
設立年月	2004年03月	代表者	代表取締役社長 佐藤 清之輔
資本金	3億3,200万円	売上高	28億9,900万円（2016年06月期実績） 27億1,300万円（2015年06月期実績） 25億4,100万円（2014年06月期実績）
従業員数	101～300名		
株式公開	東証一部		
事業内容	<p>サマリー ビッグデータの分析・活用を通じて、顧客のビジネス創造と経営改善を支援する、東証一部上場企業です。</p> <p>1. 主力サービス</p> <ul style="list-style-type: none">・アナリティクス事業 データサイエンティストという専門人材によるデータ解析/コンサルテーションや、データ解析ロジックを組み込んだシステム実装を業務受託型で行う事業です。 AIをはじめとする先進技術や、統計科学・数理工学などのノウハウを、幅広い業種の企業・ビジネスへと適用しています。 【導入事例】 キュービー株式会社：画像解析で不良品を検知、エアロセンス株式会社：ドローンの空撮画像から自動車台数をカウント、など・ソリューション事業 企業がCRM（顧客管理システム）や、MA（自動マーケティング）を実施する場合に必要な海外製システムや、機械学習による予測システムのライセンス販売、ビッグデータ分析環境の構築を行う事業です。 ベンダーフリーの立場で、顧客ニーズに合わせた柔軟なシステム選定を行っています。・マーケティングプラットフォーム事業 DMP市場のシェアNo.1を誇る「Rtoaster」、運用型広告最適化ツール「L2Mixer」など、自社開発のレコメンドアルゴリズムや自然言語処理機能などを搭載した製品をSaaS形式で顧客へ提供している事業です。 <p>2. 収益モデル システムの月額利用料や保守料といったストック型の売上と、プロジェクトの受注、コンサルティング料金、ライセンス売上、開発売上などのフロー型の売上で構成されています。</p> <p>3. 主要顧客 ヤフー株式会社、グーグル株式会社、SMBC日興証券株式会社、キヤノン株式会社、日本航空株式会社、など</p>		

求人情報

ポジション	AIコンサルティング営業		
配属部署			
配属部署詳細			
雇用形態	● 正社員	試用期間	有り（3ヶ月） 給与は試用期間中も変わりません。
募集背景	【募集枠：1名】		
採用人数	1名		
	<p>同社のコンサルティング営業および分析支援を担当します。</p> <p>1. 顧客について 大手上場企業（業界：製造、物流、金融、小売、娯楽・エンタメ、旅客・交通など）がメインの顧客となります。</p> <p>2. 商材について 同社は、AI、ビッグデータなどの言葉がブームとなる前から、データ活用を軸として顧客の価値提供を追求しています。 「データや事実に基づいて、マーケティングやCRMを改善したい」「機械学習やAI（人工知能）を用いて、業務改革や業務の高度化を行いたい」「ビッグデータ分析のためのプラットフォームを構築したい」といったあらゆる課題に対して、顧客とともにデータの活用方法を考え、経営を改善するアイデアを具現化するサービスを提供します。</p> <p><詳細例> AIを活用したサービス例：https://ai.brainpad.co.jp/service/</p>		

仕事内容	<p>ビッグデータを活用したサービス例：http://www.brainpad.co.jp/service/bigdatadetail.html</p> <p>3. 営業手法・プロセスについて 既存顧客の深耕・アカウントプランニングがメインとなります。 インバウンドからの提案活動などもお任せするケースがあります。 他本部で扱っているプロダクトやサービスを理解した上で、顧客の課題に合った包括的な提案を行います。同社開発プロダクトや海外の分析関連プロダクトなどを組み合わせた、幅広いソリューション提案が可能です。 <具体的な業務> 1) ヒアリング 顧客自身もデータ活用に関する課題を把握しきれいていないケースが多いため、真の課題を設定し、解決策へと導きます。 2) 提案 国内トップのデータサイエンティストと協働しつつ、人工知能、機械学習、ディープラーニング、統計解析、データマイニング、その他データ活用技術を活かした提案を行います。</p>		
必須要件	<p>下記いずれかを満たす方</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. コンサルティング企業、SI企業にてコンサルタントとして、無形のソリューションサービスの提案経験 2. 大手顧客との折衝経験 3. アカウント営業経験 (自分に与えられた予算を達成するためのアカウントプランニングの経験) 4. 潜在ニーズをくみ取りつつ、顧客の目線・立場で議論ができる方 5. 顧客になり得る企業・業界に関する知識(製造、物流、金融、小売、娯楽・エンタメ、旅客・交通、マーケティング、CRM、SCM)をお持ちの方 <p>※CRM：顧客関係管理 ※SCM：サプライチェーン管理</p>		
入社時想定年収	700万円～900万円	就業時間	09:00～18:00
待遇条件・昇給賞与	<p>想定年収：700万円～900万円 ※年収は目安です。スキル・経験に応じて優遇いたします。 ※時間外労働の有無に関わらず、月30時間または45時間の固定残業代を含む。(30時間が45時間かは等級により異なる) ※超過分は1分単位で計算し追加支給。 昇給年2回、交通費支給(3万円まで)</p>		
福利厚生	<p>社会保険完備(雇用保険、健康保険、厚生年金保険、労災保険)、SKILL-UP-AID(年額12万円まで、個人のスキルアップのため自由に活用できる制度)、BOOK-AID(業務に必要な書籍の購入を全額会社がサポート)、社員持株会制度(社員一人ひとりが経営の視点を持って働くため)、在宅勤務制度(1週間に1回を上限として、1日もしくは1時間単位で利用可能)</p>		
選考プロセス	<p>書類選考 ↓ 1次面接 ↓ 2次面接 ↓ 最終面接 ※選考回数、内容は変更になる場合もあります。</p>		
勤務地住所	<p>白金台本社 または 目黒オフィスでの勤務となります。 目黒オフィス／東京都品川区上大崎3丁目1-1 3階 (JR東急目黒ビル) <アクセス> ・JR山手線 目黒駅「東急口」 ・東京メトロ南北線、都営三田線、東急目黒線 目黒駅「中央出口」より直結 本社／東京都港区白金台3-2-10 白金台ビル3F <アクセス> 東京メトロ南北線・都営地下鉄三田線「白金台」駅 2番出口より 徒歩1分</p>	転勤の有無	無し
休日休暇	<p>【年間休日数：127日】 土曜、日曜、祝日、夏季休暇、年末年始休暇、その他会社が定めた休日</p>		
<ul style="list-style-type: none"> ● 本求人票に明記されている労働条件等が労働契約締結時の労働条件と異なる場合がありますので、ご相談いただけますと幸いです。 ● 本求人票には一般には公開されていない情報も含まれておりますので、第三者への提供・転送を禁止させていただいております。 			