

企業情報

企業名	株式会社FRONTEO	業種	ソフトウェア・情報処理
本社所在地	〒108-0075 東京都 港区 港南2-12-23 明産高浜ビル7階		
URL	http://www.ubic.co.jp/		
設立年月	2003年08月	代表者	代表取締役社長 守本 正宏
資本金	105億5,300万円	売上高	114億9,400万円（2017年03月期実績） 105億5,300万円（2016年03月期実績） 62億7,400万円（2015年03月期実績） 41億7,100万円（2014年05月期実績）
従業員数	101～300名		
株式公開	マザーズ		

事業内容	<p>サマリー 自然言語処理技術を使って、リーガルテックAI事業やAIソリューション事業、ヘルスケア事業などを展開する会社です。</p> <p>主力製品・サービス</p> <p>1) リーガル事業 民事訴訟をはじめ、PL訴訟、特許侵害訴訟や、カルテル調査など 独占禁止法に関わる調査が避けては通れないハードルであるグローバル企業に対し、 証拠の特定、収集、提出、及び予兆監査までをカバーするディスカバリ総合支援サービス。 ※ディスカバリ（証拠開示）とは、被告・原告の双方が証拠を開示する米国訴訟独特の制度。</p> <p>2) 新規事業 デジタルマーケティング、ヘルスケア、ビジネスインテリジェンス、 この3つの事業分野を柱に、人工知能を活用した情報解析事業を展開しています。</p> <p>① デジタルマーケティング 「KIBIT」に、消費者自身の好き嫌いの判断を学ばせ、 膨大な情報の中から感覚にマッチしたものを提示することで利用満足度向上を実現するサービス。 「KIBIT」搭載ロボットKibiroの法人・個人向けの提供も開始予定です。</p> <p>② ヘルスケア 膨大なデータベースである電子カルテの解析から問診中の会話の分析まで行い、医療現場の業務改善や 患者が最善の医療サービスを受ける手助けとなる情報を提供するサービス。 転倒・転落防止システムの販売/提供開始も進めています。</p> <p>③ ビジネスインテリジェンス KIBITに、専門性の高い知的財産部門の担当者や人事担当者、営業マネージャーや プロジェクトマネージャーの暗黙知を学ばせることで、分析、予測、傾向といった ビジネス上の判断を支援する情報を導き出すサービス。</p>
------	--

求人情報

ポジション	【プレイングマネージャー】「人工知能KIBIT」のソリューション営業職		
配属部署	ビジネスソリューション本部 ソリューショングループ		
配属部署詳細	組織構成補足：部長の下に紐づくチームの、リーダーを担っていただきます。		
雇用形態	● 正社員	試用期間	有り(3ヶ月)
募集背景	【募集枠：2名】		
採用人数	5名まで		

仕事内容	<p>プレイングマネージャーとして、課員のマネジメントを兼務しつつ、営業活動を自ら推進していただきます。顧客先に訪問して、同社システム「KIBIT」を活用した課題解決に繋がる提案をお任せします。</p> <p>1.顧客について ビッグデータ（具体的にはテキストデータ）を保有する金融・製造・製薬業界などさまざまな企業が顧客となります。</p> <p>2.商材について 人工知能「KIBIT」：http://www.kibit-platform.com/ 同社が独自開発した日本発の人工知能エンジンです。テキスト解析に強みを持つKIBITは、学習と評価を担う人工知能関連技術と、データ分析の現場を通して集積・体系化されたノウハウを実装しており、これらを両輪として、わずかな教師データからそれを選んだ人間の機微（人間の経験や判断に基づく暗黙知）を学習することができます。その技術は、同社の事業ドメイン・製品群に対して横断的に搭載されており、さまざまなシーンでその「能力」を発揮しています。</p>
------	---

	<p>導入顧客例：http://www.kibit-platform.com/technology/kibit/</p> <p>3.具体的な業務</p> <p>1)企業訪問（課題発掘のためのヒアリング）</p> <p>2)提案書作成</p> <p>3)プレゼンテーション、製品デモンストレーション</p> <p>4)売上、収益管理</p> <p>5)チームメンバーのマネジメント</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 課員：3～4名程度 ・ 同行、育成など <p>※ソリューション営業についての参考動画：https://www.youtube.com/watch?v=aTEL_nuYVUI</p>		
必須要件	<p>下記いずれかを満たす方</p> <p>1.無形商材の営業経験5年以上</p> <p>2.テクノロジー分野における、ソリューション営業経験5年以上</p>		
歓迎/尚可	<ul style="list-style-type: none"> ・ AIナレッジが豊富な方 ・ プレイングマネージャーとして、自らマーケットを創出できる方 		
入社時想定年収	900万円～1400万円	就業時間	09:00～18:00
待遇条件・昇給賞与	<p>想定年収：900万～1,400万円</p> <p>※前職、経験、スキルなどを考慮し同社規定により決定します。</p> <p>賞与：年2回（6月・12月）、給与改定：年1回（6月）、通勤手当（月5万円まで支給）</p>		
福利厚生	<p>各種社会保険完備、退職金制度、社員持株会制度</p> <p>【以下管理職層以外】</p> <p>時間外勤務手当、住宅手当、家族手当</p>		
選考プロセス	<p>書類選考</p> <p>↓</p> <p>面接（2～3回）</p> <p>※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>本社／東京都港区港南2-12-23 明産高浜ビル7階（受付8階）</p> <p><アクセス></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ JR線、京浜急行線「品川駅」港南口より徒歩12分 ・ りんかい線、東京モノレール「天王洲アイル駅」より徒歩12分 	転勤の有無	無し
休日休暇	<p>【年間休日数：127日】</p> <p>週休2日制（土日）、祝日、夏季休暇、年末年始休暇、慶弔休暇、有給休暇（入社時に10日付与、最高20日/年）</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きます。 			