本部紹介
リテール＆サービス第２本部

Challenging Tomorrow's Changes

本部長メッセージ

CTCのキャリア採用をご検討の皆様へ

当本部にご興味をお寄せいただき、誠にありがとうございます。

CTCは常に変化するテクノロジーの中で、お客様に価値あるソリューションを提供し続けることを使命としています。
そのなかでリテール＆サービス第２本部は、主に首都圏に拠点にする食品・流通・不動産業界を中心とした多種多様なお客様を担当し、
お客様のビジネス成長に貢献すべく、日々業務に取り組んでいます。

特にお客様の重要な基幹業務システムを担当する私たちは、「信頼」「共創」「挑戦」を大切にしています。
お客様に対して真摯な姿勢で向き合い、お客様との信頼関係を築くことが何よりも重要です。
共に成長し、共に成功を追求するためにはお互いに協力し、新しい挑戦に果敢に立ち向かう姿勢が欠かせません。

更に、お客様との強固な信頼関係を構築するだけでなく、仕事を通じて、自身の成長や専門性を高めることも大切です。
当本部では、メンバーの自律性と創造性を大切にし、常に新しいアプローチを模索しております。
個人の成長を通じて組織が成長することで、お客様との関係を一層深めることが出来ると考えています。

当社でのキャリアが新しい挑戦と成長の場となることを期待しています。
私たちとともに、テクノロジーの力で、共に未来を築いていきましょう。

リテール＆サービス第２本部長

三　枝　　慎　治

本部の組織構成

リテール＆サービス第２本部

R&S営業第３部	主に、コンビニエンスストアとその関連会社、専門店、食品製造販売、飲食業などの事業を営む顧客を担当。お客様のITライフサイクル全般に関わる商材やサービス提供を担う
R&S営業第４部	主に、食品宅配業、不動産、監査法人、書籍卸などの事業を営む顧客を担当。お客様のITライフサイクル全般に関わる商材やサービス提供を担う
R&S営業第５部	主に、食品メーカー、食品流通業界、鉄鋼商社、アパレル業界などの消費者向けサービスを営む顧客を担当。お客様のITライフサイクル全般に関わる商材やサービス提供を担う

本部の特徴・注力ポイント

特徴

主に首都圏に拠点を構える食品、卸、小売、サービス業、不動産業、アパレルなどのお客様を担当しています。

- 食品・飲料
- 卸
- 小売・宅配
- 不動産
- その他サービス

注力ポイント

顧客戦略や業界戦略を実行し、新たな領域拡大、顧客・業界開拓にチャレンジ

個別戦略顧客

1社あたり５０～100億円/年規模の重点顧客に対する個別アカウント戦略

業界戦略顧客

同一業界＆複数企業を合わせて20～30億円/年規模の業界に対する戦略

育成戦略顧客

将来の取引拡大を目指す顧客への戦略投資

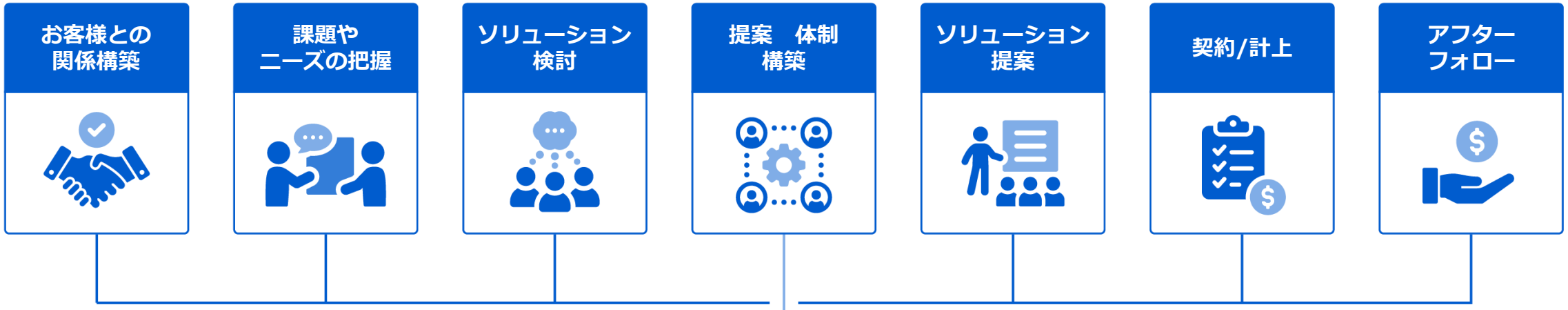
CTCGの総合力を活かし、お客様のITライフサイクル全般を支える製品/サービスを提供しています。

- システム開発
- インフラ構築
- 保守/運用/BPO
- セキュリティ
- ネットワーク

など

本部で得られる経験（営業担当者の仕事）

私たちは、お客様の業界や業務知識やIT知見を活かして、
お客様と関係を構築し、社内エンジニアメンバーや社外パートナーとのチーム作り～協働を通じて、
お客様の課題解決に資するソリューション提供をリードすることで、
お客様のビジネス成長、ひいてはお客様の業界や社会課題の解決に貢献することを目指しています。



デジタル技術を活かしたソリューション提供を通じて、お客様・業界・社会課題の解決に貢献すること、これが私たちの仕事です。

本部で得られる経験（身につけられるスキル）

❶ 担当するお客様を取り巻くビジネス環境、お客様の業務に関する知識

❷ 情報技術（IT）及びCTCGがお客様に提供する製品・サービスに関する知識

❸ 社内外ステークホルダー（お客様、社内エンジニア、社外パートナーなどとの
コミュニケーション力、各位とビジネス拡大をけん引するリーダーシップ

❹ デジタル技術を活かしたソリューション企画～提案力

❺ 提案資料作成（パワーポイント等）～ プレゼンテーションスキル

❻ 担当する顧客や業界向け営業戦略立案、
目標（定量、定性）達成に向けた活動マネジメントスキル

❼ 見積作成、契約締結、成約計上、請求回収などの業務処理