MMJ Network
For Your Career



【未経験者・若手枠】企業様のITソリューションセールス募集!!

3年で4倍成長の東証上場グループ企業が、IT分野でチャレンジ精神ある方を募集!!

Job Information

Recruiter
MMJ Network

Hiring Company
日系ITコンサルティング企業

Job ID
1481852

Division
コンサルティング セールス

Industry
IT Consulting

Company Type
Large Company (more than 300 employees)

Non-Japanese Ratio
Majority Japanese

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Train Description
Ginza Line, Toranomon Station

Salary
5.5 million yen ~ 10 million yen

Work Hours
9:00 - 18:00

Holidays
【年間休日１２０以上】土日祝日、夏休み、年末年始休み、会社休日、慶弔休暇、育児休暇、産休等

Refreshed
November 15th, 2026 03:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 1 year

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Basic Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

日本を代表する銀行、総合証券、インターネット証券のテクノロジーパートナーとしてビジネスを展開し、金融フロンティア領域における国内トップブランドのポジションを獲得している企業です。現在では、これまでに培ったAI/ブロックチェーン/クラウド技術等のキーテクノロジーを軸として、対象顧客を金融機関に限定しない高付加価値サービスを広く提供しています。

セールスグループでは、さらなる事業拡大の為、先端テクノロジーを活用したシステムインテグレーションと、戦略/DXコンサルティングのセールス活動を担っており、業容の拡大に伴って増員を検討しています。

入社後OJTを行い、下記いずれかの業務を徐々にお任せいたします。

(1)企業向けアカウントセールス
金融事業会社様のアカウントセールスをご担当いただきます。
アカウントプランの立案からカスタマーリレーションの維持・構築まで、セールス活動の上流フェーズからプロアクティブに関わることが可能なポジションです。

(2)コンサルティングセールス
戦略/DXコンサルティングのセールスをご担当いただきます。
戦略/DXコンサルティングサービスを通じて新規顧客の創出が、今後の事業戦略を考えていく上で最も重要なテーマの1つであり、セールス力強化が求められています。

※具体的なOJTの流れは下記を想定しています。
① IT業界や当社における営業手法を理解する
② メンター社員の事務アシスタント、営業同行および議事録作成
③ 小規模アカウントを担当、現場技術者とのコミュニケーションの中で金融業界の理解を深めていく

Required Skills

【必須】

・法人営業経験2年以上
・ITビジネス、コンサルティングビジネスに対する興味関心をお持ちの方
※ITならびに金融経験/知識は不問です。

【歓迎】

システムインテグレーターもしくはコンサルティングファームにおける営業経験

Company Description