

**MMJ Network**  
For Your Career



## DXコンサルティングファーム【コンサルティングセールス】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**

1493719

**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**

8 million yen ~ 19 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**

February 11th, 2026 02:00

### General Requirements

**Minimum Experience Level**

Over 1 year

**Career Level**

Mid Career

**Minimum English Level**

Basic

**Minimum Japanese Level**

Native

**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。

クライアントの抱える事業課題に対して、セールスとして社内外の関係者をリードし、既存事業の変革や新規事業創出を行います。マーケット分析、顧客課題の特定、提案からプロジェクトの品質管理まで幅広く担当し、また、当社のテクノロジーを活用するほか、社外の最先端のプレイヤーと連携をしながら顧客のビジネスの変革をリードします。自社のセールス組織の立上げや、事業計画策定、新規事業を担当いただくこともあります。

- ・新規顧客の獲得と既存クライアントの関係強化
  - ・マーケット動向の調査と競合分析
  - ・ビジネスニーズの分析と適切なソリューションの提案
  - ・契約締結のサポート
  - ・営業計画の策定と予算管理
  - ・セールスチームの組織設計
  - ・その他、事業計画策定、オペレーション設計、新規事業の企画実行
- 

**Required Skills**

- 必須経験（大学卒業後社会人経験2年以上で、下記両方のご経験をお持ちの方）

- (1)顧客折衝経験
- (2)社内外の関係者と連携してビジネスを進めた経験

- 歓迎経験

- (1)IT系企業もしくはコンサルティングファームでの実務経験
  - (2)BizDev経験
  - (3)BtoBセールス経験
- 

**Company Description**