

# NCR VOYIX

## Account Executive (Retail)/アカウントエグゼクティブ（リテール）

### Job Information

**Hiring Company**

NCR Voyix

**Job ID**

1529272

**Industry**

Software

**Company Type**

Large Company (more than 300 employees) - International Company

**Non-Japanese Ratio**

Majority Japanese

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Tokyo - 23 Wards, Chuo-ku

**Salary**

7 million yen ~ 10 million yen

**Refreshed**

May 22nd, 2025 01:00

### General Requirements

**Minimum Experience Level**

Over 10 years

**Career Level**

Mid Career

**Minimum English Level**

Daily Conversation

**Minimum Japanese Level**

Fluent

**Minimum Education Level**

Bachelor's Degree

**Visa Status**

Permission to work in Japan required

### Job Description

**【募集要項 本ポジションの魅力】**

- ・ 英語をいかせるか：記載なし
- ・ 働き方：東京勤務、顧客対応主体の営業職
- ・ 業務内容：流通業向けITソリューション営業
- ・ 会社の特色：大手法人向けソリューション提案に強み

**Job title:** Account Executive (Retail)**Work location:** Kayabacho, Tokyo**Job description**

- Solution sales to the distribution industry
- Hear about the IT issues and needs of customers, propose NCR's solutions and close the deal

Industry to be in charge: Distribution industry (mainly specialty stores and mass retailers) users and new customers

職種名: アカウントエグゼクティブ（リテール）

勤務地: 東京

主な業務内容は以下の通りです

- 流通業に対するSolution販売
- お客様の抱えるIT課題やニーズをヒアリングし、NCRのソリューションを提案しクロージングする
- 担当する業界 流通業（主に専門店・量販店）のユーザーおよび新規顧客

---

## Required Skills

### Required

- College graduate or above
- 10 years of experience in sales(IT industry)
- Skills to correctly understand the business issues of client companies and propose and consult on appropriate solutions.
- Communication skills to build trusting relationships with customers and carry out work smoothly with the cooperation of each department within the company.
- Various basic skills required for solution sales to large corporations (planning, proposal creation, presentations, progress management, etc.).

### Preferred

- Previous experience in the IT industry or SI vendor (preferably experience in the distribution and retail industry)

### 必須

- 大卒以上
- 営業経験 10 年以上 (IT 業界)
- 顧客企業のビジネス課題を正しく理解し、適切なソリューションを提案・コンサルティングできるスキル。
- 顧客との信頼関係を構築し、社内各部署の協力を得ながら円滑に業務を遂行できるコミュニケーションスキル。
- 大手法人向けソリューション営業として必要となる各種基本スキル（計画立案、提案書作成、プレゼン、進捗管理など）。

### 尚可

- IT業界・SIベンダー出身（できれば流通小売業担当の経験者）

---

## Company Description