



アカウントセールス/グローバル市場（東京） | 英語必須 | 駅直結

2022年にSI Partner of the Year–Globalを受賞！

Job Information

Hiring Company

Classmethod, Inc.

Job ID

1546180

Division

営業統括本部

Industry

System Integration

Company Type

Large Company (more than 300 employees)

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Train Description

Hibiya Line, Kasumigaseki Station

Salary

6 million yen ~ 8 million yen

Refreshed

January 28th, 2026 06:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

職務内容

2025年に新設された「グローバル営業部」の中核人材として、日系企業および海外企業のグローバル展開を支援するアカウントマネージャーを募集します。

クラスメソッドは2009年にAWSビジネスを開始し、2022年には「SI Partner of the Year – Global」を受賞。AWSを中心としたクラウドインテグレーターとして、国内最大級の導入・活用支援実績を誇り、これまでに5,000社以上の

企業のDXや海外展開を支援してきました。

本ポジションでは、AWSを軸としたクラウド・データ・アプリケーションなどのソリューション提案を通じて、国内外の顧客の課題解決と成長支援を担っていただきます。

営業・技術・マーケティング各部門と連携しながら、アカウント営業としての提案活動・パートナー連携・信頼関係構築をリードしていただく役割です。

また、韓国・タイ・ベトナム・カナダ・ドイツの海外拠点やグローバルパートナー企業と連携し、クロスボーダー案件にも積極的に関わっていただきます。

国内外の多様なビジネス環境で、英語を活かしながら提案型営業を実践できるポジションです。

【お任せする業務（ご経験に応じて）】

- グローバル展開企業や海外企業のアカウントマネジメント
- AWSを中心としたクラウド・データ・アプリ開発などのITソリューション提案
- 社内の技術部門（エンジニア／プリセールス）との連携による提案推進
- 英語を用いた打ち合わせ、メール・提案活動
- HubSpotを活用したリード管理・商談プロセス設計

働き方/得られる経験

- AWSパートナーとしての最前線での営業活動
- 技術部門と連携した提案ストーリーの設計スキル
- 海外拠点やグローバルパートナーとの共創プロジェクト経験
- 英語を活かした営業力・交渉力・提案力の向上
- グローバル営業組織の立ち上げに関わる経験（仕組み化・プロセス設計）

年収

想定年収：600～800万円

※年収はあくまでも想定であり、経験・スキル等を考慮して決定いたします

勤務地

東京 - 日比谷本社オフィス

〒105-0003 東京都港区西新橋1-1-1 日比谷フォートタワー26階

※フレックス勤務、リモート併用制度あり（応相談）

東京メトロ日比谷線／丸ノ内線／千代田線 霞ヶ関駅 C4出口から地下通路で接続

都営三田線 内幸町駅 A6出口から地下通路で接続

JR新橋駅 日比谷口 徒歩7分

◆手当・福利厚生◆

資格取得支援（AWS等の受験料補助）、勉強会・海外カンファレンス参加支援など学びを後押し。

年間休日125日、冬季2週間の長期休暇あり。有給取得率は81%以上。

住宅手当（※）・家族手当（※）・通勤手当支給、産育休・時短勤務制度も整備。健康診断・ストレスチェック・ベビーシッター補助など、プライベートと仕事を調和できるシームレスなワークスタイルを実現しています。

※条件あり

Required Skills

必須経験/スキル

- IT業界における法人営業・アカウントマネジメント経験（2年以上）
- ビジネスレベルの英語力（読み書き＋会話）
- 日本語ネイティブルレベル（提案・調整・社内外コミュニケーション）
- AWSまたはITサービスに関する基本的理解
- 社内外の複数ステークホルダーと連携した営業経験

歓迎経験/スキル

- AWSなどパブリッククラウドの提案経験
- グローバルチームや海外拠点との業務経験
- 海外企業との提携・連携プロジェクトへの参画経験
- Salesforce, HubSpotなどCRMツールの活用経験
- 英語での提案資料作成・プレゼンテーションスキル

求める人物像

- グローバルな営業フィールドで活躍したい方
 - 提案だけでなく、顧客の事業理解・関係構築に興味がある方
 - 英語を活かしながら、海外とのやりとりに前向きに取り組める方
 - 主体的に仕組みや仕掛けをつくり、部門の成長に貢献したい方
 - Classmethod Leadership Principle (CLP) に共感できる方
- <https://careers.classmethod.jp/selection/image/>

Company Description