



【1000～2500万円】 【Technology】 Ecosystem Resale Delivery Lead （グローバルア...

アクセンチュア株式会社での募集です。IT営業のご経験のある方は歓迎です。

## Job Information

### Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

### Hiring Company

アクセンチュア株式会社

### Job ID

1554121

### Industry

Audit, Tax Accounting

### Company Type

International Company

### Job Type

Permanent Full-time

### Location

Tokyo - 23 Wards

### Salary

10 million yen ~ 25 million yen

### Work Hours

09:00 ~ 18:00

### Holidays

【有給休暇】初年度 12日 1か月目（初年度は入社時期により付与数が変動） 【休日】完全週休二日制 祝日、年末年始、年次有給休...

### Refreshed

February 7th, 2026 04:00

## General Requirements

### 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

【求人No NJB2077269】

【担っていただく役割やプロジェクト例】

クライアント、社内のリーダーシップ、クライアント担当チームなどステークホルダーとの連携を図りながら、エコシステムパートナー製品を、自社経由での導入／販売とできるように、アクションを計画し、実行し、数値目標に向けて成果を積み上げていただきます。

グローバルネットワークを活かし、日本法人のない海外のスタートアップのエコシステムパートナーを他社に先んじて、日本市場に提案するなどグローバル企業のメリットを活かしたビジネスの実行も推進します。

- ・ 社内のクライアント担当チームや社内関係チームと連携した提案活動
- ・ クライアントへの直接の提案活動
- ・ グローバル事例の日本への持ち込み、紹介要件に応じた最適なソリューション選定と提案
- ・ 営業事務を担当するサポートメンバーと協業して進めます。営業事務自体はそのメンバーが主幹し進めますが、ビジネス推進のため、その理解は必要になります。

---

## Required Skills

### 【Must Have Skills】

- ・ IT業界でのセールス経験（特に、自社製品だけでなく、サードパーティの製品を扱うSIerで、クライアントとパートナーの間に入り、クライアントに直接対面するセールス経験が望ましい）
- ・ IT業界のエコシステムパートナーの動向、ソリューション動向など業界トレンドへの興味、関心
- ・ セルフスターであり、新しいことへのチャレンジ精神をもっていること

### 【Nice To Have Skills】

- ・ ソフトウェア製品契約に関する契約および法的知識
- ・ 製造、流通、運輸、製薬、自動車、食品などのクライアントを担当したご経験、業界のナレッジ

---

## Company Description

「ストラテジー コンサルティング」「ソング」「テクノロジー」「オペレーションズ」「インダストリーX」の5つの領域で幅広いサービスとソリューションを提供