



【港区・六本木】法人営業マネージャー（部課長職）大手企業のDX・IT案件を企画提案から担当

多数の大手企業、大学と併走しながらWebサービスやWebシステムを開発

## Job Information

### Hiring Company

GeNEE Corporation

### Job ID

1565843

### Industry

IT Consulting

### Job Type

Permanent Full-time

### Location

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

### Train Description

Nanboku Line, Roppongi Itchome Station

### Salary

6.5 million yen ~ 10 million yen

### Work Hours

9 : 00 ~ 18 : 00（1時間休憩含む）

### Holidays

完全週休2日制（土日祝）

### Refreshed

May 12th, 2026 02:00

## General Requirements

### Minimum Experience Level

Over 6 years

### Career Level

Mid Career

### Minimum English Level

Basic

### Minimum Japanese Level

Native

### Minimum Education Level

High-School

### Visa Status

Permission to work in Japan required

## Job Description

### 《募集要項・本ポジションの魅力》

- ・ 直取引中心の法人営業として、大手企業のDX・IT案件を企画提案から担当するポジション
- ・ 上流から関われるため、営業としての専門性に加えDX・IT知識を高められるやりがいがある
- ・ 成果報酬や裁量ある働き方など、経験者が成長と挑戦を追求できる環境がある

- ・ リモート・フレックス、研修や書籍購入支援など学習機会も充実した柔軟なワークスタイルが整う

#### 【業務内容】

当社は大手製造業のパナソニックグループ様、大手教育業のベネッセグループ様、大手建設業/大手不動産業の木下グループ様の他、学校法人慶應義塾様、国立大学法人東京大学様など、多数の有名企業、有名大学と取引をしております。このようなお客様とともに伴走しながらモバイルアプリサービスや業務アプリを開発します。まずはあなたが当社でどのような存在になりたいかを配属先のリーダーと面談し、自分の描くキャリアを明確にしていきます。

弊社の開発案件の9割以上はクライアント企業との直取引になります。法人営業職のスタッフの方々は、営業戦略の立案・実行、顧客折衝（企画・提案）、予実管理など、あらゆる業務に関わることができますので、2、3年の時間が経つと、法人営業に関する素養に加えて、DXやITに関する知見やノウハウをしっかりと身に付けることができます。時には、サービスの構想段階からお客様とディスカッションをすることで、最初から最後まで高いモチベーションをもって業務に取り組める環境をご用意しています。

#### ■募集背景

<第二創業期>

株式会社GeNEEは法人化から来期で10期目に突入し、日本を代表するDX支援企業を目指すために、中枢メンバーとして活躍いただける仲間を募集します。拡大するIT需要、DXの活況に後押しされ、毎年大型案件が急増中。より強固なプロジェクトチーム作りには是非ご参加ください。

弊社の仕事環境の特徴としては、

- ★成果報酬手当。成果を上げた人間をしっかりと評価する会社です。案件獲得の数%を営業スタッフに還元しています。
- ★経験者はやりがい追求できる職場です。
- ★これまで大規模システムの一部分を担当してやりがいを感じることができなかった方、プロジェクトの上流から全てを手掛けてみたい方、企画段階から携わったプロジェクトやサービスが形になっていく喜びを感じながら働いてみませんか。
- ★未経験でも活躍できる環境
- ★IT業界の法人営業スタッフとして活躍したい！という意欲の高い方には、入社後OJTを経てキャリアアップを築ける環境をご用意しております。自己研鑽のため、書籍（技術本）購入サポートなども提供しています。

#### 【雇用形態】

正社員

#### 【給与】

月給：500,000円～800,000円

※能力等に応じて決定。試用期間（6か月有）。

月給内訳（※当社規定による）

└ 役割期待給

・ 基本給 300,000円～500,000円

・ 職務給 200,000円～300,000円

※時間外割増賃金（45時間相当分※1）に代えて支給

※上記はあくまでも参考情報として掲載、上限を上回る可能性も有

※個人的努力による受注に対するインセンティブ有

■給与査定：年1回（3月）

■賞与：年1回（12月一括）

※経験/業績/貢献に応じて当社規定により決定

#### 【就業時間】

9：00～18：00（1時間休憩含む）

※標準となる1日の労働時間：8時間（※当社規定による）

※部署によりコアタイム有、始業及び終業時間は労働者の決定に委ねる（※当社規定による）

※一斉休憩の適用除外あり

※業務/グレードにより異なる

※時間外/深夜/休日勤務あり（当社規定および個別労働契約による）

#### 【勤務地】

〒106-0032 東京都港区六本木1-4-5 森ビルアークヒルズサウスタワー

#### 【休日休暇】

- ・ 年間休日120日以上
- ・ 土日祝日休み
- ・ 慶弔休暇
- ・ GW休暇
- ・ 夏季休暇
- ・ 夏季特別休暇
- ・ 年末年始休暇
- ・ 育児休暇
- ・ 介護休暇
- ・ 長期休暇

#### 【待遇・福利厚生】

- ・ 社会保険完備
- ・ 健康診断
- ・ 研修制度
- ・ 慶弔見舞金制度
- ・ 通勤手当（当社規定による）
- ・ 食事補助
- ・ フリードリンクバー
- ・ 独立支援制度

- 時短勤務制度
- 社内ベンチャー制度
- 在宅勤務制度 等

---

## Required Skills

### 【必須要件】

- SIer業界における法人営業に関する実務経験（5年以上）
- ソリューション営業、顧客折衝などの実務経験（3年以上）
- 法人営業職としてのマネジメント経験（3年以上）

---

## Company Description