



【Technology】テクノロジーセールス（リセール担当） テクノロジー コンサルティング  
本部（TGP GA）

アクセンチュア株式会社での募集です。 ITコンサルタントのご経験のある方は歓迎...

## Job Information

### Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

### Hiring Company

アクセンチュア株式会社

### Job ID

1570368

### Industry

Audit, Tax Accounting

### Company Type

International Company

### Job Type

Permanent Full-time

### Location

Tokyo - 23 Wards

### Salary

5 million yen ~ 20 million yen

### Work Hours

09:00 ~ 18:00

### Holidays

【有給休暇】初年度 12日 1か月目から 【休日】完全週休二日制 祝日、年末年始、年次有給休暇（初年度15日）、傷病休暇、結婚...

### Refreshed

February 5th, 2026 06:00

## 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 NJB2052680】

アクセンチュアのセールス部隊は、お客様のさまざまな変革を支援するため、各領域で世界を代表するエコシステムパートナーの製品を提供しています。

セールス担当として、お客様や社内のリーダーシップ、お客様担当チームなど多様なステークホルダーと連携し、エコシステムパートナーの製品をアクセンチュアを通じて導入・販売するための計画を取りまとめて実行に移し、数値目標の達成を

目指します。

また、アクセンチュアの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新興エコシステムパートナーを日本市場に先駆けて提案するなど、グローバル企業としての強みを活かしたビジネスを推進します。

---

## Required Skills

### ◆応募要件

下記いずれかを有する方

- ・ 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などで、お客様とパートナーの間に入り、お客様への直接対面の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

### ◆望ましい経験・スキル

- ・ ソフトウェア製品に関する契約および法的知識
- ・ クライアントを担当した経験、その業界のナレッジ

### ◆期待するヒューマンスキル

- ・ セルフスターターであり、新しいことへのチャレンジ精神、セールスマインドをもっていること
- ・ 社内外の様々なステークホルダーを巻き込み、前に進めるコミュニケーションスキル
- ・ 失敗してもそれを糧に明るく前向きに業務に取り組める姿勢

---

## 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