



ITサービスの営業担当者/ IT Services Sales Manager

Exposure to Global Environment

Job Information

Hiring Company

Nihon Technology Private Limited

Subsidiary

Nihon Technology Ltd

Job ID

1575330

Division

Sales

Industry

IT Consulting

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less) - International Company

Non-Japanese Ratio

About half Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Salary

6 million yen ~ 10 million yen

Salary Commission

Commission paid on top of indicated salary.

Refreshed

April 6th, 2026 01:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 6 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level (Amount Used: English usage about 50%)

Minimum Japanese Level

Fluent

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

仕事内容

当社のITサービス（SI、DX支援、クラウド、AI/データ活用、業務システムなど）に関する営業チームの1名となります。

既存顧客との関係深化および新規顧客開拓の両方をお任せします。

- 顧客へのITサービス提案（課題ヒアリング～提案～契約）
- 既存顧客とのリレーションシップ・アップセル/クロスセル
- 新規顧客開拓（紹介、パートナー、展示会、問い合わせ対応など）
- 社内エンジニア・コンサルタントとの連携
- 見積作成、契約交渉、受注後のフォロー
- 市場・顧客ニーズの情報収集および社内フィードバック

Required Skills

応募資格（必須）

- ITサービス業界での**営業経験5年以上**
- SI、システム開発、ITアウトソーシング、クラウド等の営業経験
- 顧客課題を理解し、ソリューション提案ができる方
- 社内外の関係者と円滑にコミュニケーションが取れる方

歓迎スキル・経験

- 日本企業向けIT営業の経験
- 製造業、流通など特定業界向け営業経験
- 英語でのビジネスコミュニケーション能力
- パートナー営業、アライアンス経験

求める人物像

- 顧客視点で考え、長期的な関係構築ができる方
- 自ら考え、主体的に行動できる方
- IT技術への興味・学習意欲がある方
- 変化のある環境を前向きに楽しめる方

Company Description