



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

February 9th, 2026 00:00

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