

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

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

Train Description
Yamanote Line, Shinbashi Station

Salary
6 million yen ~ 10 million yen

Salary Commission
Commission paid on top of indicated salary.

Refreshed
November 23rd, 2026 05:00

Application Deadline
January 31st, 2027

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 Level

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

勤務地

東京都港区の弊社拠点となります。大阪市北区にも拠点がございます。

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