



## 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