



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

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

June 1st, 2026 01:00

Application Deadline

June 25th, 2026

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 StatusPermission 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

大阪市北区または東京都港区の弊社拠点のいずれかよりご希望のほうをお選びいただけます。

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