



## 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 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**

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**