

IT 営業 (Associate)

Job Information

Recruiter
NEXUS Corporation

Job ID
1578343

Industry
IT Consulting

Company Type
Large Company (more than 300 employees)

Non-Japanese Ratio
About half Japanese

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
8 million yen ~ 13 million yen

Refreshed
November 25th, 2026 05:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Fluent Level

Minimum Education Level
High-School

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

現在弊社では、グローバル市場での競争力を高めるため、バイリンガル営業担当を新たに募集します。

本ポジションでは、顧客ニーズの多様化に応え、ITソリューション営業のご経験をされに活かし、グローバルに活躍することが期待できます。

【業務詳細】

・新規顧客の開拓

・既存顧客への提案

・契約交渉、料金・納期等の各種条件交渉

・予算、品質、納期管理

・クライアントの課題やニーズの把握、その課題解決方法の提案、効果分析

・クライアント、代理店、外注先、外部協力会社等との折衝

・社内プロジェクトマネジメント

・コンペ資料作成・プレゼンテーション

・ビジネスプランの提案

・部下の育成管理、マネジメント

・営業戦術策定、予算管理　など

※これまでのご経験に合わせ、まずはキャッチアップしやすい業務から初めていただき、ゆくゆくはお一人でセールスマネジメントができるよう、キャリアアップをしていただいたいと考えております。

【ポジションの魅力】

・グローバルな環境での営業経験を積むことができ、キャリアの幅が広がります。

ー社員数の半分、300名は外国籍で構成されているため、語学を活かし、グローバルのトップレベルのサービスや先端技術に触れていただけます。

・多様な業界の顧客と接することで、幅広い知識と経験を得られます。

ーこれまで28年間多岐に渡るクライアントと良好なリレーションを構築しておりますので、今後より深いクライアントとの関係構築やクライアントからの多彩なリクエストに答えることで知識や広がり、経験が深められます。

Required Skills

【必須（MUST）】

・言語力：日本語（流暢、JLPT N1以上）、英語（ビジネス実用レベル、目安TOEIC700点以上）

・法人営業経験

・IT業界での業務経験（製品はソフトウェア、ハードウェア、サービスなど問いません）

・顧客折衝経験

・プレゼンテーション力

【歓迎（WANT）】

・IT関連の資格取得

・ビジネス上級英語（目安 TOEIC 800点以上）

・営業チームの中心メンバとして案件を推進した経験

・AWS、Azure、GCP、OCI等のクラウド製品や生成AIに関する知識・知見

・セールスエンジニア/コンサルタントとしての経験のある方"

【求める人物像】

・知的好奇心が旺盛で、新しい技術や知識を積極的に学ぶ意欲のある方

・現状維持ではなく、常に改善や成長を追求できる方

・チームワークを重視し、周囲と協力しながら目標達成に向けて取り組める方

・困難な課題に対しても粘り強く、前向きに取り組める方

Company Description