



PTS Japan - Bridge People and World -

ITアカウントマネージャー | 金融顧客担当 | 英語使用 | インフラソリューション営業

大手金融機関のアカウントマネージャーとして活躍してみませんか！

Job Information

Hiring Company

PTS Japan K.K.

Subsidiary

大手証券会社のITインフラ部門

Job ID

1579807

Industry

IT Consulting

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less)

Non-Japanese Ratio

About half Japanese

Job Type

Contract

Location

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Train Description

Nanboku Line, Roppongi Itchome Station

Salary

7 million yen ~ 10 million yen

Work Hours

月～金、8:30～17:15 (休憩60分)

Holidays

週休二日制

Refreshed

April 1st, 2026 00:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level (Amount Used: English usage about 25%)

Minimum Japanese Level

Fluent

Minimum Education Level

Technical/Vocational College

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

Account Manager (アカウントマネージャー)

■ポジション概要

既存顧客との長期的なパートナーシップを構築し、顧客のビジネス課題解決およびITサービスの最適化を推進していただきます。

顧客のIT部門および経営層と密に連携し、提案、契約管理、プロジェクト推進まで一貫して担当するポジションです。

■主な業務内容

- 既存顧客のIT部門および経営層との関係構築・維持
- ビジネス課題およびシステム課題のヒアリングと最適な提案
- サービス利用状況の把握、定期棚卸、契約更新管理
- 見積、受発注、請求までの販売プロセス管理
- 提案から導入、運用保守までのプロジェクト推進
- 社内技術チームおよび関連部門との連携

Account Manager

Position Summary

This role is responsible for building long-term partnerships with existing clients while driving business problem-solving and IT service optimization.

You will work closely with client IT departments and executive stakeholders, managing the full lifecycle from solution proposal to contract management and project delivery.

Key Responsibilities

- Build and maintain relationships with client IT departments and executives
- Identify business and system challenges and propose optimal solutions
- Monitor service usage, conduct periodic reviews, and manage contract renewals
- Manage the full sales process including quotation, order processing, and billing
- Lead projects from proposal and implementation through operations and maintenance
- Collaborate with internal technical teams and stakeholders

Required Skills

■応募要件 (必須)

- IT業界における法人営業またはアカウントマネジメント経験
- ITインフラ (データセンター、サーバー、ネットワーク等) の基礎知識
- 顧客経営層およびIT部門とのコミュニケーション・折衝力
- 英語での会話コミュニケーションが可能な方

■歓迎要件

- Sierでの就業経験
- 金融業界での就業経験
- 社内外ステークホルダーを巻き込んだプロジェクト推進経験
- ビジネスレベルの英語力

■求める人物像

- 主体的に考え、周囲を巻き込みながら行動できる方
- ビジネス課題を整理し、解決策を導き出せる方
- 社内外問わず積極的にコミュニケーションが取れる方

■給与

経験・スキルに応じて決定（想定年収：応相談）

■Why Join Us（このポジションの魅力）

- 既存顧客中心の戦略的アカウントマネジメント
- 経営層と直接関わるハイレベルな提案機会
- ITインフラ領域の専門性を活かせる環境
- 提案から運用まで一貫して関われる裁量の大きさ

Required Qualifications

- Experience in B2B sales or account management within the IT industry
- Basic knowledge of IT infrastructure (data centers, servers, networks, etc.)
- Strong communication and negotiation skills with executive and IT stakeholders
- Conversational-level English communication skills

Preferred Qualifications

- Experience working for an Sler
- Experience in the financial industry
- Experience leading cross-functional projects
- Business-level English proficiency

Ideal Candidate

- Proactive and self-driven
- Strong analytical and problem-solving ability
- Excellent communicator across organizations

Salary

Negotiable based on experience and skills

Why Join Us

- Strategic account management focused on existing clients
- Opportunity to work directly with executive stakeholders
- Leverage expertise in IT infrastructure solutions
- End-to-end involvement from proposal to operations

Company Description