HRnavi 日系企業向け求人に特化！
ベトナムほかタイなど東南アジア勤務求人多数あり

【業務委託】ITソリューション営業（受託開発・テスト領域）/ CEO直下 / 週1出社 + リモート可

CEO直下で経営視点を学べ、営業戦略の立案から実行まで一貫して担えるポジション！

Job Information

Recruiter
HRnavi Joint Stock Company

Hiring Company
Shift Asia

Job ID
1581547

Industry
Software

Job Type
Freelance

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
7 million yen ~ 8 million yen

Salary Bonuses
Bonuses paid on top of indicated salary.

Work Hours
10:00 ~ 19:00

Holidays
完全週休2日（土日）、祝日、年末年始 ※ベトナムの祝日・年末年始は当社カレンダーに準ずる

Refreshed
November 15th, 2026 07:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
None

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
No permission to work in Japan required

Job Description

ご紹介先は、日本に本社を構えるITソリューション企業です。品質保証およびソフトウェア開発領域で成長を続け、グローバル展開を加速しています。ベトナム現地法人は戦略拠点としてオフショア開発とテスト事業を拡大中です。本ポジション

は日本本社とベトナム法人をつなぐ重要なパイプ役を担います。この度、日本市場拡大と営業体制強化を背景にIT営業を募集いたします。なお、在宅勤務を中心とした柔軟な働き方が可能です。

【仕事内容】
当社のデリバリー部門（エンジニアチーム）と連携し、顧客の課題解決に向けた提案営業を担っていただきます。

▼具体的には
顧客との定期コミュニケーションによる関係構築
既存PJの進捗把握・課題抽出
既存顧客へのアップセル / クロスセル提案
売上・粗利KPI管理（担当アカウント）
見積・提案書作成
Delivery部門との連携による顧客満足度向上施策
ナレッジ共有（成功事例 / 失敗学習）
オンライン / オフライン双方でのリード創出・育成
※将来的には営業戦略立案、チームマネジメント等も担当いただきます。

【勤務地】日本（東京都またはその周辺）
※週1回程度本社出社 + リモート併用
※必要に応じて顧客訪問あり

＜参考：ベトナム法人所在地＞
130 Suong Nguyet Anh Street, Ben Thanh Ward, Ho Chi Minh City, Vietnam

【給与】
想定年収 700～800万円（※それ以上も応相談）
※ご経験、スキルを考慮して決定いたします。

【昇給・賞与】
賞与：なし
報酬改定：年2回（評価に基づき決定）

【この求人のアピールポイント】
■営業戦略の立案から実行まで一貫して担える裁量の大きさ
■グローバル市場でのビジネス経験を積める環境
■急成長フェーズの組織で中核を担うやりがい
■CEO直下で経営視点を学べるポジション

Required Skills

＜必須条件＞
法人向けITサービスの営業経験5年以上
（受託開発、SaaS、SI、SESなどのいずれかの経験）
プレイングマネージャーとして、自ら営業活動を行いながらチームを牽引した経験
数値目標（KPI）に基づいた営業管理・推進の経験
東京都内オフィスへ週1回程度出社が可能な方

＜歓迎条件＞
親会社や開発部門、プリセールス部門など複数部門と連携し案件を推進した経験
ベトナムなど海外開発拠点を活用した営業・プロジェクト推進経験
英語を使用したビジネス経験

下記のような方を歓迎します！
■仮説立案・検証を通じて、主体的にPDCAを回せる方
■社内外の複数ステークホルダーとの調整・折衝が得意な方
■受け身の営業ではなく、課題提案型の営業スタイルを実践してきた方
■若手メンバーの育成・サポートに前向きに取り組める方
■変化の多い環境を前向きに捉え、仕組みづくりに挑戦できる方
■難易度の高い交渉や調整にも冷静に対応できる方

Company Description