



## 【1500～2000万円】Sales Manager

成長企業 データセンター事業者での募集です。法人営業（その他）のご経験のある...

### Job Information

**Recruiter**

JAC Recruitment Co., Ltd.

**Hiring Company**

成長企業 データセンター事業者

**Job ID**

1584669

**Industry**

Real Estate Brokerage, Management

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Tokyo - 23 Wards

**Salary**

15 million yen ~ 20 million yen

**Work Hours**

09:15 ~ 17:30

**Holidays**

詳細は求人ご紹介時にご案内いたします。

**Refreshed**

June 13th, 2026 18:00

### General Requirements

**Career Level**

Mid Career

**Minimum English Level**

Business Level

**Minimum Japanese Level**

Native

**Minimum Education Level**

Bachelor's Degree

**Visa Status**

Permission to work in Japan required

### Job Description

**【求人No NJB2328543】****・ポジション概要**

セールスマネージャーは、売上成長の推進、主要顧客との関係管理、および市場プレゼンス拡大のための戦略的な営業計画の策定を担当します。本ポジションは、データセンターのエコシステム（インフラ、サービス、新興技術動向を含む）に関する深い理解が求められます。セールスマネージャーは、部門横断的なチームと連携し、顧客に最適化されたソリューションを提供することで顧客満足を確保し、営業目標の達成を目指します。

**・主な業務内容**

- ・売上および市場拡大目標を達成するための包括的な営業戦略の立案と実行
- ・市場調査を実施し、新規ビジネス機会の発掘および業界動向や競合状況の把握
- ・会社の目標に沿った詳細な営業計画、予測、予算の作成

- ・企業顧客との強固な関係構築と育成、顧客のニーズを理解しカスタマイズしたデータセンターソリューションの提供
- ・顧客とのミーティング、プレゼンテーション、交渉を主導し、新規案件獲得および既存顧客の維持
- ・ソリューションが有効なコロケーション見込み顧客の積極的な発掘と追求
- ・紹介、業界特化チャネル、ブローカー、コンサルタント、通信事業者、システムインテグレーターからのインバウンドリードに迅速に対応
- ・Digital Realtyのコロケーションおよびデータセンターソリューションの価値提案を明確に伝え、競合他社との差別化を図る
- ・企業顧客向けに魅力的な提案書を作成し、カスタマイズしたソリューションをプレゼンテーション
- ・財務および戦略的パラメータに基づく契約および取引条件の交渉
- ・電力および冷却に関する基本的なエンジニアリング概念を企業顧客に説明
- ・資本予算、運用詳細、プロジェクトスケジュールを含む企業向けコロケーションソリューションの計画と評価
- ・業界用語を用いてデータセンター、接続性、技術関連の概念を効果的に伝達
- ・取引のビジネス条件および運用上の考慮事項を管理層に明確に報告し、承認を得る
- ・CRMソフトウェアに営業活動、予測、業績指標を定期的に更新
- ・管理層の指示により主要な業界イベント、展示会、ネットワーキング活動に参加

---

## Required Skills

- ・ 必須要件
- 経験
  - ・ B2B営業環境における5年の実務経験
  - ・ 企業規模の大きな取引における交渉およびクロージングの実績
  - ・ データセンターおよびコロケーションソリューションの設計・提案に関する専門知識
  - ・ 主要な契約条件およびビジネス交渉に関する確かな理解
- スキル
  - ・ 複数の企業アカウントを効果的に管理する能力
  - ・ 卓越したアカウントマネジメントおよび関係構築スキル
  - ・ 高い組織力、細部への注意力、積極的な姿勢、新しいアイデアや手順への柔軟性
  - ・ 価格以外の観点からDigital Realtyの価値提案を効果的に伝えるコミュニケーション能力
  - ・ 限られた情報の中で複数の選択肢を分析し問題解決するための分析力および定量的スキル
- 学歴
  - ・ 大学卒業または同等の職務経験
- ・ 推奨条件
- 知識・経験
  - ・ CRMソフトウェア（例：Salesforce）、MS Word、PowerPoint、Excelの操作スキル
  - ・ 会社のガイドラインに基づく取引経済性の評価のための財務分析能力
  - ・ プロフェッショナルな提案書やプレゼンテーションの作成、フォーマット、校正能力を含む高い技術的素養
- スキル
  - ・ コールドコールやリードジェネレーションを含む優れた見込み客開拓スキル
  - ・ 優れたプレゼンテーションおよびパブリックスピーキング能力
  - ・ 顧客サービスおよび顧客満足に対する高いコミットメント
  - ・ 社内のオペレーション、財務、管理チームと協働できるチーム志向のマインドセット
  - ・ プレッシャー下でも成果を出し活躍できる能力
  - ・ 書面、口頭、図解による多様な指示を解釈し適用する能力
  - ・ 独立して業務を遂行し、書面・口頭・図解・スケジュール形式の指示を理解する能力

---

## Company Description

ご紹介時にご案内いたします