



【1000～2500万円】【Technology】テクノロジーセールス（リセール担当）テクノロジー コンサルティング本部（...）

アクセンチュア株式会社での募集です。IT営業のご経験のある方は歓迎です。

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company

アクセンチュア株式会社

Job ID

1584715

Industry

Audit, Tax Accounting

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

10 million yen ~ 25 million yen

Work Hours

09:00 ~ 18:00

Holidays

【有給休暇】初年度 12日 1か月目（初年度は入社時期により付与数が変動） 【休日】完全週休二日制 祝日、年末年始、年次有給休...

Refreshed

April 2nd, 2026 15:07

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 NJB2077269】

【担っていただく役割やプロジェクト例】

クライアント、社内のリーダーシップ、クライアント担当チームなどステークホルダーとの連携を図りながら、エコシステムパートナー製品を、アクセンチュア経由での導入／販売とできるように、アクションを計画し、実行し、数値目標に向けて成果を積み上げていただきます。アクセンチュアのグローバルネットワークを活かし、日本人のない海外のスタート

アップのエコシステムパートナーを他社に先んじて、日本市場に提案するなどグローバル企業のメリットを活かしたビジネスの実行も推進します。

- ・ 社内のクライアント担当チームや社内関係チームと連携した提案活動
- ・ クライアントへの直接の提案活動
- ・ グローバル事例の日本への持ち込み、紹介要件に応じた最適なソリューション選定と提案
- ・ 営業事務を担当するサポートメンバーと協業して進めます。営業事務自体はそのメンバーが主幹し進めますが、ビジネス推進のため、その理解は必要になります。

Required Skills

- 【Must Have Skills】※Manager採用の必須条件です
- ・ IT業界でのセールス経験（特に、自社製品だけでなく、サードパーティの製品を扱うSlerで、クライアントとパートナーの間に入り、クライアントに直接対面するセールス経験が望ましい）
 - ・ IT業界のエコシステムパートナーの動向、ソリューション動向など業界トレンドへの興味、関心
 - ・ セルフスターターであり、新しいことへのチャレンジ精神をもっていること

- 【Nice To Have Skills】
- ・ ソフトウェア製品契約に関する契約および法的知識
 - ・ 製造、流通、運輸、製薬、自動車、食品などのクライアントを担当したご経験、業界のナレッジ

Company Description

「ストラテジー コンサルティング」「ソング」「テクノロジー」「オペレーションズ」「インダストリーX」の5つの領域で幅広いサービスとソリューションを提供