



DXソリューション営業（スペシャリスト） | AI・IoT製品／新規顧客開拓◆グローバル3万人IT企業/転勤無◆

グローバル3万人IT企業／グローバル最新DXソリューション／新規事業企画拡販まで

Job Information

Hiring Company

Beyondsoft Holding Co.,Ltd.

Job ID

1586211

Division

営業推進事業部

Industry

IT Consulting

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Shinagawa-ku

Train Description

Yamanote Line, Osaki Station

Salary

5.5 million yen ~ 7 million yen

Work Hours

9時～18時

Holidays

週休2日制

Refreshed

April 30th, 2026 01:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 6 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Basic

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Technical/Vocational College

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

◀募集要項・本ポジションの魅力▶

- ・世界14か国に事業拠点、40か所以上のデリバリーセンター、従業員総数3万人以上のグローバル企業
- ・最新のDXソリューションに携われる営業
- ・新規ソリューションの企画、立上げ、拡販まで携われる営業
- ・新規市場の開拓に裁量を持って挑戦可能

【業務内容】

DXソリューション営業（スペシャリスト）として、新規顧客企業の経営課題を把握し、最適なDXソリューションの提案から導入までを一貫して担当していただきます。ミドル層の即戦力として、新規事業展開を支える役割を期待しています。ITソリューションの企画・提案やプレゼンテーションを通じて顧客との信頼関係を構築し、主体的な行動で事業成長に貢献していただきます。

- ・自社ITソリューション・サービスの提案営業
- ・新規顧客へのアプローチ、課題ヒアリング、提案・クロージング
- ・マーケティング部門と連携しながらリード獲得
- ・導入後のフォローアップと追加提案

■組織体制：

現状、営業部長1名・メンバー2名

【募集背景】

DX市場の急速な進化により、企業にとってデジタルトランスフォーメーションは重要な経営課題となっています。当社は、お客様の経営課題を深く理解し、最適なDXソリューションを提供することで、その変革を支援してきました。事業成長に伴い、より高度化するお客様のニーズに応えるため、営業体制の強化が必要となっています。そこで今回、即戦力として営業戦略の中核を担い、顧客企業と密に連携しながら課題解決を支援できるミドル層のDXソリューション営業を募集します。

【雇用形態】

正社員

※試用期間あり、3ヶ月

【給与】

- ・想定年収：550~700万円
- ・年俸制、年俸を12ヶ月分割した分を月給として支給
- ・月給：458,000円~583,000円
- 基本給：371,000~472,000円、固定残業代：87,000円~111,000円
- ※固定残業時間は30時間/月、超過分については別途支給

【就業時間】

9時~18時

【勤務地】

就業直後：東京本社大崎オフィス（業務の必要に応じて、他事業所の錦糸町オフィスなどへ勤務することがある）

【休日休暇】

- ・週休2日
- ・年末年始休暇
- ・年次休暇
- ・慶弔休暇

【待遇・福利厚生】

- ・各種社会保険完備
- ・育児休暇・休業制度

Required Skills**【必須要件】**

- ・法人営業経験（ITソリューション営業経験者歓迎）
- ・目標達成に向けた具体的な営業実績
- ・DXソリューションに関する基礎知識

【歓迎要件】

- ・新しいサービスや技術に興味があり、積極的に学べる
- ・企画力・提案力を活かしたい方
- ・新規顧客開拓やアライアンス構築経験

【求める人材像】

- ・チャレンジ精神があり、新しい市場を切り拓きたい方
- ・コンサルティング型の営業に挑戦したい方

- 最新のDX関連サービス、ソリューション営業に携わりたい方
- 自律的に業務を遂行できる方

【選考について】

- 募集人数：1名
- 想定入社時期：できるだけ早めに

Company Description