



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~導入まで ◆ 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

June 25th, 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】**

- ・法人向け営業において、課題ヒアリング〜提案・受注の経験
- ・ITまたはデジタル領域に関する基礎知識
- ・案件を主体的に推進した経験

**【歓迎要件】**

- ・DX/ITソリューション営業経験
- ・新規開拓〜提案・クロージング経験
- ・課題解決型の提案営業経験

**【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