Principal Solutions Architect（大規模ITインフラ案件）

年収2000万円級｜大規模DX案件を牽引する上流ポジション

Job Information

Recruiter
Cornerstone Recruitment Japan K.K.

Job ID
1597446

Industry
Software

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
Negotiable, based on experience

Refreshed
October 22nd, 2026 02:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 10 years

Career Level
Executive

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

Solutions Architect – Digital Infrastructure

Location / Reporting Line

Tokyo, Japan / Reports to Head of Business Management

Overview

A global IT services organization is seeking a Principal Presales / Solutions Architect to lead large-scale infrastructure service deals. This role focuses on driving end-to-end presales strategy, shaping competitive solutions, and engaging key stakeholders to secure complex outsourcing projects.

The position plays a critical role in aligning technical, commercial, and customer requirements across multiple service domains, contributing directly to business growth in Japan.

Key Responsibilities

- Lead and manage end-to-end presales activities for large infrastructure deals (RFP/RFI/RFQ/RFS)
- Develop winning strategies in collaboration with sales, bid management, and technical teams
- Design competitive and scalable solutions across infrastructure service lines
- Define pricing strategies and commercial structures aligned with customer needs
- Present and defend solutions, financials, and value propositions in client workshops
- Build strong relationships with internal stakeholders and client decision-makers
- Drive alignment across cross-functional teams (cloud, cybersecurity, networks, workplace, etc.)
- Contribute to regional and global strategic initiatives

Requirements

- 10–15+ years of experience in IT infrastructure presales
- Proven success in winning large and complex outsourcing deals
- Experience as a solution or deal architect in enterprise environments
- Expertise in multiple areas such as:
  - Cloud / Hybrid Infrastructure
  - Digital Workplace
  - Cybersecurity
  - Network Services
  - IT Service Management
- Strong experience supporting enterprise clients in industries such as manufacturing, retail, finance, or technology
- Hands-on experience working with enterprise customers in Japan

Key Skills & Experience

- Deep understanding of:
  - Local sourcing practices and expectations
  - Vendor governance frameworks
  - Security, compliance, and regulatory environments
  - Commercial models and contract structures in Japan
- Ability to manage complex stakeholder environments and decision-making processes
- Strong presentation and communication skills, including simplifying complex solutions
- High attention to detail, risk awareness, and execution mindset
- Ability to manage multiple high-pressure pursuits simultaneously
- Collaborative leadership and mentoring capabilities

Education

- Bachelor’s degree in Engineering, Technology, or related field (required)
- Master’s degree (MBA/MS/MTech) preferred

Language Requirements

- Business to native-level Japanese (N1/N2 preferred)
- Strong English communication skills (written and spoken)

Other

- Willingness to travel within Japan and occasionally internationally
- Flexibility to work across time zones as needed

職種：ソリューションアーキテクト（デジタルインフラ領域）

勤務地 / レポートライン

東京 / ビジネスマネジメント責任者配下

概要

グローバルITサービス企業にて、大規模インフラ案件の提案活動をリードするソリューションアーキテクトを募集しています。複雑なアウトソーシング案件において、戦略立案から提案、受注までを一貫して推進するポジションです。

技術・ビジネス両面から最適なソリューションを設計し、日本市場における事業成長に貢献していただきます。

主な業務内容

- 大規模インフラ案件における提案活動全般（RFP/RFI/RFQ/RFS）のリード
- 営業・入札管理・技術チームと連携した勝ち筋戦略の策定
- 各インフラ領域を横断した最適なソリューション設計
- 価格戦略および商務条件の設計・調整
- 顧客向けワークショップでの提案・説明・交渉対応
- 社内外ステークホルダーとの関係構築および調整
- クラウド・セキュリティ・ネットワークなど各チームとの連携推進
- グローバル・リージョナルプロジェクトへの参画

応募要件

- ITインフラ領域におけるプリセールス経験10〜15年以上
- 大規模アウトソーシング案件の受注実績
- ソリューションアーキテクトまたはディールアーキテクト経験
- 以下いずれか複数領域での専門性：
  - クラウド / ハイブリッドインフラ
  - デジタルワークプレイス
  - サイバーセキュリティ
  - ネットワーク
  - ITサービスマネジメント
- 日本国内のエンタープライズ顧客対応経験

スキル・経験

- 日本市場における以下の理解：
  - 調達プロセス・商習慣
  - ベンダー管理モデル

    - セキュリティ・コンプライアンス要件
    - 契約・商務条件
- 複雑な意思決定プロセスを推進する能力
- 高いプレゼンテーション能力（複雑な内容の簡潔化）
- リスク管理意識と実行力
- 複数案件を同時に推進できるマルチタスク能力
- チーム連携・リーダーシップ・育成力

学歴

- 理系学士（必須）
- 修士号（MBA等）歓迎

語学

- 日本語：ビジネス〜ネイティブレベル（N1/N2）
- 英語：ビジネスレベル

その他

- 国内出張および海外出張への対応可能な方
- 時差対応など柔軟な働き方が可能な方

Company Description