



IT系歓迎！千代田区勤務・SaaSソリューション営業マネジメントレベル（クラウドサービス営業）年収UP！

事務ポジション 大手企業で働く 雰囲気友好 社保完備 交通費支給 営業 中国語

Job Information

Hiring Company

iSoftStone

Subsidiary

株式会社iSoftStone Japan

Job ID

1602890

Division

営業部

Industry

System Integration

Company Type

Large Company (more than 300 employees) - International Company

Non-Japanese Ratio

About half Japanese

Job Type

Contract

Location

Tokyo - 23 Wards, Chiyoda-ku

Salary

4 million yen ~ 10 million yen

Work Hours

平日9：00－18：00（休憩時間 60分）

Holidays

年間休日 120日以上 有給休暇 初年度 10日(4か月目～) 完全週休二日制 土 日 祝日 年末年始

Refreshed

August 28th, 2026 15:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 1 year

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Business Level

Other Language

Chinese (Mandarin) - Business Level

Minimum Education Level

Technical/Vocational College

Visa StatusPermission to work in Japan required

Job Description

通信ソフトウェアサービス（SaaS）およびクラウド型システムの提案営業をご担当いただきます。

お客様へのヒアリングからソリューション提案、システム導入支援、運用フォローまで、一貫してご担当いただくポジションです。営業部門だけでなく、社内の技術部門やプロジェクトチームと連携しながら、お客様の課題解決を支援していただきます。

主な取扱製品

- ・クラウド型SaaSシステム
- ・通信ソフトウェアサービス

【仕事内容】：**1．営業活動**

- ・顧客訪問および商談の実施
- ・お客様の課題・ニーズのヒアリング
- ・最適なソリューションおよびシステムの提案
- ・提案書・見積書など各種営業資料の作成
- ・製品デモンストレーションの実施・支援
- ・POC（Proof of Concept / 概念実証）の企画・実施支援
- ・お客様からの各種お問い合わせ・QA対応

2．システム導入・運用支援

- ・システム導入時の各種サポート
- ・お客様からのご要望・改善事項の収集および社内関係部署への共有・報告
- ・操作マニュアルの説明およびユーザートレーニング
- ・システム運用開始後のお問い合わせ対応・アフターフォロー
- ・社内関連部門と連携し、課題解決および顧客満足度向上を推進

【ポジションの魅力】

- ・営業だけでなく、提案・導入・運用支援まで幅広く携わることができます。
- ・SaaS・クラウドサービスに関する知識やソリューション提案力を身につけることができます。
- ・お客様と長期的な関係を構築し、DX推進に貢献できるポジションです。

【募集人数】：

1

【勤務地】千代田区

Required Skills**【必須条件】：**

- ・システム販売経験があれば、ベストです。

（システム販売経験が浅い方に対して、社内の業務トレーニングがあり、経験者がゼロから指導します。）

- ・顧客折衝経験
- ・PPT、Excelの作成スキル

【歓迎条件】

- ・性格明るくて、営業が得意な方
- ・既存の顧客と販売ルートがある方・長年間、日本に勤務してる方・日本語流暢な外国人の方。

【その他】

以下の経験があれば、大歓迎

- ・ コールセンターシステム、CRM関連の販売経験
- ・ SaaS製品の導入・運用経験
- ・ AI製品への興味
- ・ 中国語の会話能力

Company Description