

【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（TGP GA）

> **アクセンチュア株式会社での募集です。 ITコンサルタントのご経験のある方は歓迎…**

Job Information

Recruiter
JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company
アクセンチュア株式会社

Job ID
1604334

Industry
Audit, Tax Accounting

Company Type
International Company

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
5 million yen ~ 20 million yen

Work Hours
09:00 ~ 18:00

Holidays
【有給休暇】初年度 12日 1か月目から 【休日】完全週休二日制 祝日、年末年始、年次有給休暇（初年度15日）、傷病休暇、結婚…

Refreshed
October 30th, 2026 01:00

General Requirements

Career Level
Mid Career

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

【求人No NJB2052680】
アクセンチュアのセールス部隊は、お客様のさまざまな変革を支援するため、各領域で世界を代表するエコシステムパートナーの製品を提供しています。
セールス担当として、お客様や社内のリーダーシップ、お客様担当チームなど多様なステークホルダーと連携し、エコシステムパートナーの製品をアクセンチュアを通じて導入・販売するための計画を取りまとめて実行に移し、数値目標の達成を

目指します。
また、アクセンチュアのグローバルネットワークを活かし、日本法人のない海外の新興エコシステムパートナーを日本市場に先駆けて提案するなど、グローバル企業としての強みを活かしたビジネスを推進します。

Required Skills

◆応募要件
下記いずれかを有する方
・ 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SIerなどで、お客様とパートナーの間に入り、お客様への直接対面の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
◆望ましい経験・スキル
・ ソフトウェア製品に関する契約および法的知識
・ クライアントを担当した経験、その業界のナレッジ
◆期待するヒューマンスキル
・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、セールスマインドをもっていること
・社内外の様々なステークホルダーを巻き込み、前に進めるコミュニケーションスキル
・失敗してもそれを糧に明るく前向きに業務に取り組める姿勢

Company Description

アクセンチュアは、「リインベンション サービス」を通じて、サイバーセキュリティ、デジタルコア、ファイナンス、インダストリー アンド エンタープライズ、ソング、サプライチェーン アンド エンジニアリング、タレントといった幅広い領域において、AI・データ、業界・業務、およびテクノロジーに関する高度な専門性に基づくサービスを提供します。