スキルハウス　-　アカウント エグゼクティブ（営業）

最大年収1,700万円（インセンティブ込み / OTE）！

Job Information

Recruiter
Skillhouse Staffing Solutions K.K.

Job ID
1609210

Division
Sales Division

Industry
Recruitment Agency

Company Type
Small/Medium Company (300 employees or less) - International Company

Non-Japanese Ratio
About half Japanese

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Salary
7 million yen ~ 17 million yen

Salary Bonuses
Bonuses paid on top of indicated salary.

Salary Commission
Commission paid on top of indicated salary.

Work Hours
フレックスタイム制7:30AMから9:00AMのスタ - トと週1日の在宅勤務オプション

Holidays
完全週休2日制（土日・祝日休み）、有給休暇、他

Refreshed
November 16th, 2026 06:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Business Level

Minimum Education Level
High-School

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

IT人材紹介サービス企業として成功を収め、成長を続けている同社で、営業職として活躍する素晴らしいキャリアチャンスです。営業職としてやりがいのあるキャリアを築けるだけでなく、世界的な大企業やフォーチュン500に選ばれた多くの企業を顧客に持つ当社で働く機会が得られます。他のチームメンバーや部署と協力し、当社のサービスを市場に提供していただきます。あなたは一人ではありません。強力で優秀なチームがあなたと共に成功を目指します！

職務詳細

営業部門のチームメンバーとして、関東圏の企業にIT人材やサービスを提供する役割を担っていただきます。主な業務内容は以下の通りです。

•新規顧客に対するビジネス開発
•既存顧客に対するアカウントとリレーションシップの管理
•クライアントへのIT人材サービスの販売プロセスの管理

アカウントエグゼクティブの役割は、人材サービス提供プロセスをリードすることです。新規顧客を開拓した後は、他のチームが顧客のニーズを満たすために必要なリソースの提供を担当します。そのため、このポジションには、ビジネス開発と顧客との良好な関係構築マネジメントのスキルと経験が求められます。さらに、リソースが必要な期間と予算内で提供されるように、他チームとの連携したコミュニケーションを取ることも求められます。

Required Skills

•5年以上の法人営業経験
•優れたアカウント管理能力
•優れた顧客関係管理能力
•優れたビジネス開発スキルと経験
•英語で中級レベルのコミュニケーション
•前向きで外向的、エネルギッシュな方
•優れたコミュニケーションスキル（口頭・文書ともに）
•チームワークを得意とする方

Company Description