



## 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のスタートと週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**

September 7th, 2026 00:00

### 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、エネルギーが豊富
- 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**