DCSS TECHNOLOGY JAPAN

法人営業経験を活かすハイタッチセールス｜大手企業のITインフラソリューションを展開し順調に成長中

シンガポール発の外資系IT企業｜提案から契約・更新まで担当

Job Information

Hiring Company
DCSS Technology Japan Co., Ltd.

Job ID
1615930

Industry
Hardware

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

Job Type
Contract

Location
Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Train Description
Toei Mita Line, Mita Station

Salary
6.5 million yen ~ 8 million yen

Work Hours
会社の規定に準ずる

Holidays
会社の規定に準ずる

Refreshed
October 28th, 2026 03:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Daily Conversation Level

Minimum Japanese Level
Business Level

Minimum Education Level
High-School

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

大手法人のITインフラ課題に向き合い、提案から契約・更新まで一貫して担う

シンガポール発の外資系IT企業として、IT機器の第三者保守サービスを展開する当社。
そのサービスを大手企業や金融機関、データセンターなどの法人顧客へ届けるのが、今回募集するハイタッチセールスです。

単に製品・サービスを販売するのではなく、顧客の経営層や購買部門、ITインフラ部門、データセンター運用部門などと直接関係を築き、課題や予算、導入時期、意思決定プロセスを把握。顧客のニーズに合わせて提案を組み立て、新規開拓から提案、契約、導入後のフォロー、契約更新・取引拡大まで一貫して担当します。

技術、サービスデリバリー、物流、財務、法務など社内の各部門とも連携しながら案件を動かすため、顧客との関係構築だけでなく、複数の関係者を巻き込みながら大型案件を前に進める営業力を磨けるポジションです。

【業務内容】
大手法人顧客を直接担当し、新規案件の開拓から提案、契約、導入後のフォロー、契約更新までを一貫して担います。

1. 大手法人顧客の開拓：

- 大手企業、金融機関、データセンター、通信事業者、SIerなどを対象とした営業戦略とアカウントプランの作成
- 新規顧客へのアプローチ、商談機会の発掘、顧客との関係構築
- 経営課題、IT運用上の課題、予算、導入時期、選定基準、意思決定プロセスの把握
- 既存顧客の利用状況と将来計画の確認、および追加案件の創出

2. 提案と案件管理：

- ITハードウェア保守、第三者保守、延命保守、パーツ、リファービッシュ製品に関するソリューション提案
- 顧客要件を踏まえた提案書、見積書、契約条件、サービス範囲の作成と調整
- 技術部門とサービス部門との連携による保守対象、対応体制、サービスレベル、導入条件の確認
- 価格、契約条件、サービスレベル、納期に関する顧客との交渉
- RFI、RFP、入札案件への対応、および契約、法務、コンプライアンス手続きの進行管理
- CRMを使用した案件情報、活動履歴、受注見込み、売上予測、次のアクションの管理

3. 既存顧客の管理と契約更新：

- 定期的な顧客訪問とレビュー会議の実施、利用状況と満足度の確認
- 契約更新、アップセル、クロスセルによる継続売上と取引範囲の拡大
- 契約締結後の社内引き継ぎ、導入状況の確認、課題やエスカレーションへの対応
- 顧客との中長期的な関係維持、および次年度以降の案件計画の策定

4. パートナーおよび社内外との連携：

- SIer、ディストリビューター、販売代理店、保守パートナーとの協業案件の推進
- 海外拠点やグループ会社との情報共有、およびグローバル顧客への提案調整
- 市場動向、競合情報、顧客ニーズの収集と営業戦略への反映
- 営業会議への参加、案件進捗と売上予測の報告

■主な評価指標：

- 担当顧客の売上高と粗利益
- 新規顧客数、新規契約数、既存顧客からの追加受注
- 契約更新率と顧客維持率
- 案件パイプライン、受注率、売上予測の精度
- 顧客満足度と重要課題への対応状況

【雇用形態】
契約社員
※試用期間あり：6ヶ月

契約について

- 契約期間：1年
- 契約更新：あり（業務習熟度・勤務実績等に応じて更新）
- 更新上限：なし
- 正社員登録制度あり

【給与】
670万円～800万円
経験、能力および前職給与を考慮し、当社規定により決定します。

【就業時間】
フレックスタイム制(コアタイム 10:00~15:00)
■標準労働時間：08時間00分（休憩60分）

【勤務地】
本社：東京都港区芝浦2-1-13 ダイトー本社ビル別館4階
都営地下鉄 三田線「三田駅」
※原則としてオフィス勤務です。顧客訪問や商談に伴う外出があります。

【休日休暇】
年間休日120日
完全週休2日制（土・日・祝）

- 年次有給休暇10日～（入社半年経過後）

- 年末年始休暇（5日）
- Sick Leave（傷病休暇）
- 入院休暇
- 慶弔休暇
- リフレッシュ休暇
- 特別休暇 など

【待遇・福利厚生】

- 昇給あり
- 残業手当あり
- 通勤手当（月10万円まで / 会社規定による）
- 社会保険完備
- 退職金制度
- 定年65歳

Required Skills

【必須要件】

- 法人向け営業、ソリューション営業、またはアカウントマネジメントの実務経験
- 複数の関係者が関与する中長期の営業案件を担当した経験
- 顧客課題の確認、提案書・見積書の作成、条件交渉、契約締結までを進めた経験
- 案件パイプラインと売上予測を管理した経験
- 社内関係部署との各種調整と円滑な連携
- 日本語で経営層、購買部門、技術部門などと商談・交渉できる柔軟な発想とコミュニケーション力
- 顧客訪問および必要に応じた国内出張に対応できること
- 社内規程、契約条件、機密情報を適切に管理できること

【歓迎要件】

- ITインフラ、サーバー、ストレージ、ネットワーク、データセンターまたは保守サービス業界での営業経験
- 第三者保守、ハードウェア保守、延命保守、パーツまたはリファービッシュ製品の営業経験
- メガバンク、金融機関、大手企業、通信事業者、SIerを担当した経験
- RFI、RFP、入札、サービスレベル契約に対応した経験
- 経営層や部門責任者との関係構築および複数年契約の交渉経験
- パートナーセールス、チャネルセールス、またはアライアンス業務の経験
- 英語でのメール、会議、契約調整に対応できること
- 外資系企業または多国籍な職場環境での勤務経験

【求める人物像】

- 顧客との信頼関係を築き、長期的な取引拡大につなげられる方
- 価格だけでなく、運用品質、コスト、保守体制を踏まえて提案できる方
- 案件の責任者として次の行動を明確にし、受注まで粘り強く進められる方
- 技術、サービス、財務、法務などの関係部門を調整できる方
- 正確性、スピード、コンプライアンスを意識して業務を遂行できる方

Company Description