# 【年収1,000〜1,800万/大手町】語学力（日＋中or英）を活かす！グローバルICT企業のクラウド営業

## Job Information

**Recruiter**
Fellowship co.,ltd.

**Job ID**
1623807

**Industry**
Communication

**Job Type**
Permanent Full-time

**Location**
Tokyo - 23 Wards

**Salary**
10 million yen ~ 18 million yen

**Work Hours**
09:00から18:00（休憩時間 12:00から13:00）

**Holidays**
完全週休2日制（土・日・祝祭日）

**Refreshed**
November 20th, 2026 17:07

## General Requirements

**Minimum Experience Level**
Over 3 years

**Career Level**
Mid Career

**Minimum English Level**
Business Level

**Minimum Japanese Level**
Business Level

**Other Language**
Chinese (Mandarin) - Business Level

**Minimum Education Level**
Bachelor's Degree

**Visa Status**
No permission to work in Japan required

## Job Description

【業務内容】

顧客のビジネス課題を起点としたコンサルティング型の営業活動を担当していただきます。
クラウドを中心とした最適なソリューションを企画・提案し、同社の技術チームやパートナーと連携しながら、顧客の導入・活用フェーズまでをリードします。

1. 売上、目標達成を重視した営業活動を行い、設定された売上目標を達成、またはそれ以上の成果を出す。

2. 新規顧客の開拓に意欲的（ハンター型）で、特にトップクラスのインターネット企業や大手エンタープライズ顧客をターゲットに、新規ビジネス創出および顧客基盤の拡大を行う。
3. 顧客の導入促進および顧客満足度向上を推進し、契約交渉をリードするとともに、主要顧客との長期的・戦略的な関係を構築する。
4. 担当する売上・収益目標および戦略目標の達成に責任を持つ。
5. 営業、ソリューション、サービスなどの同社のリソースを横断的に連携・調整し、パフォーマンス目標および顧客要件を満たす体制を構築する。
6. パートナーとの長期的な戦略的関係を構築し、パートナーと協業しながら市場へのリーチ拡大およびサービス導入を推進する。
7. 顧客ニーズに最適なローカライズドソリューションの開発をリードし、パートナーとの連携を含めたプロジェクト推進を行う。

【応募条件】

1. 下記いずれかの分野において、3年以上の実務経験を有する方
クラウド（パブリック / プライベート / ハイブリッド）、クラウドネイティブ、ビッグデータ分野における営業または技術営業経験
2. 高いコミュニケーション能力、チームワークを重視する姿勢、前向きでやり切るマインドセット
3. 語学力：以下のいずれかの組み合わせで、2言語とも業務で使用できるレベルが必須
・日本語：ビジネスレベル + 中国語：ビジネスレベル
または
・日本語：ビジネスレベル + 英語：ビジネスレベル

---

Company Description