MMJ Network
For Your Career



【コンサル営業ポジション】私たちは【人間力】を最も重要視し、最高のパフォーマンスを出すコンサルタント集団です！！

> “圧倒的な裁量と成長速度/“人間力”を重視する文化で手厚いフォロー体制/スピード

Job Information

Recruiter
MMJ Network

Hiring Company
日系ITコンサルティング企業

Job ID
1623873

Division
営業部門

Industry
IT Consulting

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

Non-Japanese Ratio
(Almost) All Japanese

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Shinjuku-ku

Train Description
Toei Oedo Line Station

Salary
5.5 million yen ~ 8 million yen

Work Hours
9:00 - 18:00

Holidays
完全週休2日制（土日）、祝日、年末年始休暇、夏期休暇、有給休暇、年間休日120日以上

Refreshed
November 22nd, 2026 11:44

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
None

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Associate Degree/Diploma

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

ITコンサルティング・DXコンサルティング・業務コンサルティング・PM支援/PMOと幅広くサービスを提供しているコンサルティングファームです。

弊社では人間力として「8MIND」を定義しており、これらを大切にする人材を育成しクライアントにサービス提供しています。

ベンチャー企業ならではの「会社づくり・組織づくり」にも携わることが可能です。今年度よりワーキンググループを発足し、組織運営や採用にメンバークラスの人材でも関わっています。社長直下の組織にて自分の会社を自分たちの手で作り上げる経験をしませんか。

＜業務内容＞

IT×デジタルの力を活用し、大手企業が抱える経営課題や事業課題を解決する提案営業をお任せします。

大手企業の経営層や事業責任者から課題やニーズをヒアリングし、最適なテクノロジーを活用した解決策を企画・立案。お客様ごとに最適なプランをゼロから構築し、提案していきます。

「売って終わり」ではない、本質的な課題解決

単にシステムやサービスを導入するだけでなく、その先にあるクライアントの売上拡大や利益向上、事業成長まで見据えた提案を行います。

提案から導入後の実行支援まで深く携わり、クライアントの成果創出に貢献できることが、この仕事の大きなやりがいです。

プロジェクト全体を牽引するポジション

社内の「プロデューサー」や、実務を担う「コンサルタント」と連携しながら、プロジェクトを推進します。

売上・利益の管理やクライアントとの信頼関係構築、社内メンバーとの連携など、プロジェクト全体を統括する責任者として、チームを牽引していただきます。

【キャリア】

・大手コンサルティングファームでは経験できない、顧客の課題解決に深く踏み込むコンサルティング営業のスキルを身につけることができます。

・成長を続けるコンサルティング業界で、ITに関する知識と、大手企業を対象とした法人営業にも通用する汎用性の高い営業スキルを習得できます。

・業界や商材にとらわれず、幅広い企業の経営課題に向き合うことで、将来にわたって活かせる高い市場価値を身につけられる環境です。

Required Skills

【求める人材】

・高校卒業以上の方

・基本的なPC操作ができる方

・人とコミュニケーションを取ることが好きな方

・営業経験をお持ちの方歓迎（業界・商材不問）

・大手企業を対象とした法人営業に興味がある方

・自ら考え、主体的に行動できる方

Company Description