



## 【日系グローバル企業】ITアカウントセールス / IT Sales Representative

大企業向けSaaS営業を戦略的にリードするポジション

### 募集職種

#### 人材紹介会社

株式会社インテレッセ・インターナショナル・ジャパン

#### 採用企業名

iii career (Interesse International Japan)

#### 求人ID

1529108

#### 業種

ビジネスコンサルティング

#### 雇用形態

正社員

#### 勤務地

東京都 23区

#### 給与

700万円 ~ 900万円

#### 更新日

2026年01月27日 16:00

### 応募必要条件

#### 職務経験

3年以上

#### キャリアレベル

中途経験者レベル

#### 英語レベル

ビジネス会話レベル

#### 日本語レベル

流暢

#### 最終学歴

高等学校卒

#### 現在のビザ

日本での就労許可が必要です

### 募集要項

#### 仕事内容：

- ・マーケティングチームと連携したEnterprise新規顧客開拓
- ・ターゲット顧客へのSaaS導入に向けたアカウントプランニング
- ・顧客キーマンとのリレーションの構築
- ・社内外のステークホルダーを巻き込んだ提案活動
- ・カスタマーサクセスチームとの協業による利用拡大に向けた深耕営業

- 顧客課題や要望の整理とプロダクト開発チームへのフィードバック
  - 各種ドキュメント作成、商談管理、KPI予算管理（契約率、Churn、NRR等）
  - アカウントセールス職の採用
- 

## スキル・資格

必須条件：

- SaaSもしくはソフトウェア製品に関連するビジネスの経験5年以上
- 1000名規模以上の大企業への新規営業経験3年以上
- Enterpriseの特性を理解し、関係構築を進められる方
- 大型プロジェクトのメンバー以上での参画経験

歓迎条件：

- 役員クラスとのリレーション構築経験
- ビジネスレベルの英語
- AI関連技術の基本的な知識・経験、および強い興味
- 大型プロジェクトのマネジメント経験

求める人物像：

- 自分で考えて独力で進めることができる方
  - 数字達成のために責任を持って取り組める方
  - 自発的に行動し、リーダーシップを発揮できる方
  - チームや他事業部で進めていくことを理解して協調性をもって取り組める方
  - 戦略的思考ができ、長期的なビジョンを持って行動できる方
  - 問題解決能力が高く、論理的思考ができる方
  - （なお良し）PM経験がある方
  - 非喫煙者希望
- 

## 会社説明