

GienTech

【Sales】ITソリューション営業担当 プレイイングマネージャ/ITサービスやコンサルティングサービスの顧客開拓、提案

中国発グローバルITファームの日本法人/フレックスタイム制/リモートワーク可

募集職種

採用企業名

GienTech Japan株式会社

支社・支店

GienTech Japan株式会社（旧社名：パクテラ・テクノロジー・ジャパン株式会社）

求人ID

1545255

部署名

Sales

業種

Sler・システムインテグレーター

会社の種類

大手企業(300名を超える従業員数) - 外資系企業

外国人の割合

外国人 半数

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 江東区

最寄駅

東西線、 門前仲町駅

給与

700万円 ~ 1200万円

ボーナス

固定給+ボーナス

勤務時間

■就業時間：フレックス勤務（コア時間11時～15時） ■残業：なし（管理監督職ランクのため）

休日・休暇

年休123日以上【祝日、年末年始、有給休暇、慶弔休暇、週休2日制（土日休み）、産前・産後休暇、育児休暇、介護休暇、生理休暇

更新日

2026年02月11日 01:00

応募必要条件

職務経験

10年以上

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

日常会話レベル

日本語レベル

ネイティブ**最終学歴**

大学卒：学士号

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項**【弊社について】**

弊社は中国発・全世界で39000名以上社員が在籍しているグローバルITファームの日本法人です。2002年の日本法人スタート以降、コンサルティング、ITサービス、R&Dサービス、BPOを主事業として展開しております。

エンド・ユーザーとのプライム案件が大半を占めており、グローバルでのノウハウや先進事例を活用し、金融や製造・流通業を中心とした大規模システム開発からインターネット・クラウドベースのアジャイル開発等、数多くの実績を残しております。

これまでオフショア開発を核に事業を拡大してまいりましたが、今後は新たなステージへのアップに向けて、「よりお客様の近くへ」をキーワードに付加価値の高いサービスの提供に注力してまいります。

【業務内容】

ITサービス（アプリケーション・ソフトウェア開発など）やコンサルティングサービスの顧客開拓、提案などを行っていたります。

具体的な業務は以下の通りです。

- 顧客のニーズヒアリング
- 既存のお客様への深耕営業と、新規のお客様への提案
- 既存顧客のアカウント管理

<働くイメージ>

営業は裁量権が大きく、提案活動はご自身で考えて動いていくスタイルです。モノ（プロダクト）を販売するのではなく、IT/コンサルティングサービスの営業活動のため、顧客理解・分析や提案力など、顧客を深掘りできる営業力が重要になります。また、顧客担当とだけでなく、顧客の経営層との関係構築力も必要です。

顧客は金融・製造業・通信・流通/物流などを中心に、大手企業が中心となります。社内のデリバリ部門（IT部門、コンサルティング部門）と協働し、案件開拓、顧客関係維持・深掘りをリードする立場です。

プライムでお客様とやりとりする機会が多く、基本的にエンドユーザー顧客と直接契約を行っています。

【社会保険】

健康保険、厚生年金、労災保険、雇用保険

【福利厚生】

- ライフプラン手当（確定拠出年金）
- 定期健康診断
- 結婚、出産お祝い金
- eラーニング
- 技術資格取得補助制度
- 外部研修受講制度
- 入社に伴う転居支援(転居支度金10万円支給など)※規定あり
- 社内イベント
- 社員紹介制度
- 社長のおごり自販機
- 服装自由

【諸手当】

交通費支給（上限5万円）、時間外勤務手当（月32.5時間以上）

スキル・資格**【必須（MUST）】**

- コンサルティングファーム（Senior Mgr以上）もしくは大手SIer（部長以上）における経験
- ITサービスやコンサルティングサービスなどの経験5年以上
- 提案能力、顧客経営層との関係構築力
- マネジメント経験のある方

【歓迎（WANT）】

- コミュニケーション能力が高い人は尚可
- 英語力・中国語力あれば尚可（特に求めない）

会社説明