



## アカウントセールス/グローバル市場（東京） | 英語必須 | 駅直結

**2022年にSI Partner of the Year–Globalを受賞！****募集職種****採用企業名**

クラスメソッド株式会社

**求人ID**

1546180

**部署名**

営業統括本部

**業種**

SIer・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)

**雇用形態**

正社員

**勤務地**

東京都 23区, 港区

**最寄駅**

日比谷線、 霞ヶ関駅

**給与**

600万円 ~ 800万円

**更新日**

2026年01月28日 06:00

**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**

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****職務内容**

2025年に新設された「グローバル営業部」の中核人材として、日系企業および海外企業のグローバル展開を支援するアカウントマネージャーを募集します。

クラスメソッドは2009年にAWSビジネスを開始し、2022年には「SI Partner of the Year – Global」を受賞。AWSを中心としたクラウドインテグレーターとして、国内最大級の導入・活用支援実績を誇り、これまでに5,000社以上の

企業のDXや海外展開を支援してきました。

本ポジションでは、AWSを軸としたクラウド・データ・アプリケーションなどのソリューション提案を通じて、国内外の顧客の課題解決と成長支援を担っていただきます。

営業・技術・マーケティング各部門と連携しながら、アカウント営業としての提案活動・パートナー連携・信頼関係構築をリードしていただく役割です。

また、韓国・タイ・ベトナム・カナダ・ドイツの海外拠点やグローバルパートナー企業と連携し、クロスボーダー案件にも積極的に関わっていただきます。

国内外の多様なビジネス環境で、英語を活かしながら提案型営業を実践できるポジションです。

#### 【お任せする業務（ご経験に応じて）】

- グローバル展開企業や海外企業のアカウントマネジメント
- AWSを中心としたクラウド・データ・アプリ開発などのITソリューション提案
- 社内の技術部門（エンジニア／プリセールス）との連携による提案推進
- 英語を用いた打ち合わせ、メール・提案活動
- HubSpotを活用したリード管理・商談プロセス設計

#### 働き方/得られる経験

- AWSパートナーとしての最前線での営業活動
- 技術部門と連携した提案ストーリーの設計スキル
- 海外拠点やグローバルパートナーとの共創プロジェクト経験
- 英語を活かした営業力・交渉力・提案力の向上
- グローバル営業組織の立ち上げに関わる経験（仕組み化・プロセス設計）

#### 年収

想定年収：600～800万円

※年収はあくまでも想定であり、経験・スキル等を考慮して決定いたします

#### 勤務地

東京 - 日比谷本社オフィス

〒105-0003 東京都港区西新橋1-1-1 日比谷フォートタワー26階

※フレックス勤務、リモート併用制度あり（応相談）

東京メトロ日比谷線／丸ノ内線／千代田線 霞ヶ関駅 C4出口から地下通路で接続

都営三田線 内幸町駅 A6出口から地下通路で接続

JR新橋駅 日比谷口 徒歩7分

#### ◆手当・福利厚生◆

資格取得支援（AWS等の受験料補助）、勉強会・海外カンファレンス参加支援など学びを後押し。

年間休日125日、冬季2週間の長期休暇あり。有給取得率は81%以上。

住宅手当（※）・家族手当（※）・通勤手当支給、産育休・時短勤務制度も整備。健康診断・ストレスチェック・ベビーシッター補助など、プライベートと仕事を調和できるシームレスなワークスタイルを実現しています。

※条件あり

#### スキル・資格

##### 必須経験/スキル

- IT業界における法人営業・アカウントマネジメント経験（2年以上）
- ビジネスレベルの英語力（読み書き＋会話）
- 日本語ネイティブルレベル（提案・調整・社内外コミュニケーション）
- AWSまたはITサービスに関する基本的理解
- 社内外の複数ステークホルダーと連携した営業経験

##### 歓迎経験/スキル

- AWSなどパブリッククラウドの提案経験
- グローバルチームや海外拠点との業務経験
- 海外企業との提携・連携プロジェクトへの参画経験
- Salesforce, HubSpotなどCRMツールの活用経験
- 英語での提案資料作成・プレゼンテーションスキル

#### 求める人物像

- グローバルな営業フィールドで活躍したい方
- 提案だけでなく、顧客の事業理解・関係構築に興味がある方
- 英語を活かしながら、海外とのやりとりに前向きに取り組める方
- 主体的に仕組みや仕掛けをつくり、部門の成長に貢献したい方
- Classmethod Leadership Principle (CLP) に共感できる方

<https://careers.classmethod.jp/selection/image/>

#### 会社説明