



【800～2000万円】 【関西採用】 セールスアライアンス テクノロジー コンサルティング
本部 (TGP E | CrossP...

アクセンチュア株式会社での募集です。ITコンサルタントのご経験のある方は歓迎...

募集職種

人材紹介会社

株式会社ジェイ エイ シー リクルートメント

採用企業名

アクセンチュア株式会社

求人ID

1550225

業種

監査・税理士法人

会社の種類

外資系企業

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

800万円～2000万円

勤務時間

09:00～18:00

休日・休暇

【有給休暇】有給休暇は入社時から付与されます 初年度は12日の1か月目から（※初年度は在籍期間で按分）【休日】完全週休二日制...

更新日

2026年04月17日 03:00

応募必要条件

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

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

【求人No NJB2206716】

テクノロジー コンサルティング本部の中の一部門であるクロスプラットフォーム コンサルティングのセールスアライアンスチームでは、エコシステムパートナーと協業し、社内の各チームと連携して、案件をクローズする役割を担います。

◆業務内容

セールスアライアンスとして、エコシステムパートナーと一緒に新たな市場を作り、協業をリードしていただきます。
お客様や社内のアカウントチーム、ソリューションの導入チームと連携し、お客様のシステム導入に伴う最適な提案立案から実行サポートまで参画いただきます。

◆キャリアパスや身につけられるスキル

最終キャリアパス：グローバルレベルでの戦略的協業の策定や立案を行うリード

身につけられるスキルや知識：コンサルティング業界でのセールス経験、エコシステムパートナーの製品・サービスの知識、交渉力、マーケティング力、英語力

◆担っていただく役割

特に下記エコシステムパートナーのセールスアライアンス担当になっていただきます。

Oracle Workday Databricks Snowflake UiPath Anaplan Coupaのどれか、もしくは複数をご担当（但し、上記以外のエコシステムパートナーでも調整可）

◆プロジェクト事例

- ・エコシステムパートナーと協業をし、案件発掘から案件クローズ
- ・社内外のチームと連携して、要件に応じた最適なオフリングを提案

▼ Manager以上は、以下の経験が必須

- ・コンサルティングファーム、或いはSierでの実務経験
- ・大規模プロジェクトの経験
- ・クライアントリレーション、ベンダー管理の経験
- ・課題解決／提案能力

スキル・資格

◆応募要件

- ・プリセールスまたはアライアンス経験
- ・アライアンス経験がなくても、セールスやエコシステムパートナーとの関係性を構築できる方、既に面識がある方
- ・英語力（最低限のビジネスコミュニケーションができると尚可）

【キャリア志向】

- ・アプリケーションからサービスまで幅広いテクノロジー分野に興味を持ち、エコシステムパートナーと新たな市場を作っていきたい方

【人柄のタイプ】※下記いずれかに該当する方

- ・オーナーシップを持って、積極的に取り組める方
- ・責任をもって、遂行する方
- ・内外とのコミュニケーションが得意な方
- ・先頭に立って、プロアクティブに動ける方

◆望ましい経験・スキル

- ・アプリケーションやソフトウェアに関して何かしらの知識がある方
- ・パッケージ製品のセールス／プリセールス経験／デリバリー経験
- ・コンサルティング業界でのセールス経験
- ・少ない情報源の中から効果的なインサイトを生み出せる仮説思考力

◆期待するヒューマンスキル

- ・基礎的なビジネススキル
- ・向上心のある方

会社説明

「ストラテジー コンサルティング」「ソング」「テクノロジー」「オペレーションズ」「インダストリーX」の5つの領域で幅広いサービスとソリューションを提供