



【1000～2500万円】 【Technology】 Ecosystem Resale Delivery Lead （グローバルア...

アクセンチュア株式会社での募集です。 IT営業のご経験のある方は歓迎です。

#### 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

1554121

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

1000万円～2500万円

勤務時間

09:00～18:00

休日・休暇

【有給休暇】初年度 12日 1か月目（初年度は入社時期により付与数が変動） 【休日】完全週休二日制 祝日、年末年始、年次有給休...

更新日

2026年02月07日 04:00

#### 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

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

【求人No NJB2077269】

【担っていただく役割やプロジェクト例】

クライアント、社内のリーダーシップ、クライアント担当チームなどステークホルダーとの連携を図りながら、エコシステムパートナー製品を、自社経由での導入／販売とできるように、アクションを計画し、実行し、数値目標に向けて成果を積み上げていただきます。

グローバルネットワークを活かし、日本法人のない海外のスタートアップのエコシステムパートナーを他社に先んじて、日本市場に提案するなどグローバル企業のメリットを活かしたビジネスの実行も推進します。

- ・ 社内のクライアント担当チームや社内関係チームと連携した提案活動
- ・ クライアントへの直接の提案活動
- ・ グローバル事例の日本への持ち込み、紹介要件に応じた最適なソリューション選定と提案
- ・ 営業事務を担当するサポートメンバーと協業して進めます。営業事務自体はそのメンバーが主幹し進めますが、ビジネス推進のため、その理解は必要になります。

## スキル・資格

### 【Must Have Skills】

- ・ IT業界でのセールス経験（特に、自社製品だけでなく、サードパーティの製品を扱うSIerで、クライアントとパートナーの間に入り、クライアントに直接対面するセールス経験が望ましい）
- ・ IT業界のエコシステムパートナーの動向、ソリューション動向など業界トレンドへの興味、関心
- ・ セルフスターであり、新しいことへのチャレンジ精神をもっていること

### 【Nice To Have Skills】

- ・ ソフトウェア製品契約に関する契約および法的知識
- ・ 製造、流通、運輸、製薬、自動車、食品などのクライアントを担当したご経験、業界のナレッジ

## 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