



【Technology】テクノロジーセールス（リセール担当） テクノロジー コンサルティング
本部（TGP GA）

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

1570368

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

500万円～2000万円

勤務時間

09:00～18:00

休日・休暇

【有給休暇】初年度 12日 1か月目から 【休日】完全週休二日制 祝日、年末年始、年次有給休暇（初年度15日）、傷病休暇、結婚...

更新日

2026年04月18日 05:00

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 NJB2052680】

アクセンチュアのセールス部隊は、お客様のさまざまな変革を支援するため、各領域で世界を代表するエコシステムパートナーの製品を提供しています。

セールス担当として、お客様や社内のリーダーシップ、お客様担当チームなど多様なステークホルダーと連携し、エコシステムパートナーの製品をアクセンチュアを通じて導入・販売するための計画を取りまとめて実行に移し、数値目標の達成を

目指します。

また、アクセントの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新興エコシステムパートナーを日本市場に先駆けて提案するなど、グローバル企業としての強みを活かしたビジネスを推進します。

スキル・資格

◆応募要件

下記いずれかを有する方

- ・ 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などで、お客様とパートナーの間に入り、お客様への直接対面の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

◆望ましい経験・スキル

- ・ ソフトウェア製品に関する契約および法的知識
- ・ クライアントを担当した経験、その業界のナレッジ

◆期待するヒューマンスキル

- ・ セルフスターターであり、新しいことへのチャレンジ精神、セールスマインドをもっていること
 - ・ 社内外の様々なステークホルダーを巻き込み、前に進めるコミュニケーションスキル
 - ・ 失敗してもそれを糧に明るく前向きに業務に取り組める姿勢
-

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