



【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01月22日 17:00

#### 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、アクセンチュア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