



PR/087327 | Sales Account Manager(f / m / d)

## 募集職種

### 人材紹介会社

ジェイエイシーリクルートメントドイツ

### 求人ID

1572330

### 業種

ITコンサルティング

### 雇用形態

正社員

### 勤務地

ドイツ

### 給与

経験考慮の上、応相談

### 更新日

2026年06月16日 07:48

## 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

短大卒：準学士号

### 現在のビザ

日本での就労許可は必要ありません

## 募集要項

### 会社概要

日本を代表する通信企業のドイツ現地法人として、デュッセルドルフ・フランクフルト・ミュンヘンに拠点を構え、ネットワーク構築やITサービスを含むワンストップICTソリューションを提供しています。グローバル企業でありながら、少数精鋭のチームで風通しの良い職場環境を実現。世界とつながりながら、互いに支え合える温かい職場です。

### 職務内容

Sales Account Managerとして、営業/事業開発としてコールドコール、リードの創出と育成、顧客折衝、営業プレゼンテーションの実施や、ドイツ国内および東欧の顧客にITネットワークサービスを販売を担当いただきます。

また、ITソリューション・プロバイダーのアカウント・マネージャーとして、デュッセルドルフの数十社以上の顧客と良好な関係を築き、維持します。

具体的には以下の業務を担当します。

- 既存顧客や見込み顧客への対応・訪問・イベント参加
- 新規顧客の開拓（地域内およびドイツ国内）
- サービス・ソリューションの提案、案件獲得
- 契約管理、見積もり・問い合わせ対応
- 営業リードの入力・CRMデータ更新
- 顧客からの問い合わせへの迅速な対応
- 営業アシスタント・技術担当との連携
- その他、オフィス業務全般

魅力のポイント

- 競争力のある給与、明確な勤務時間、残業時間の補償を伴う直接雇用契約。
- リモートワークが可能で、オフィスは都心に位置し、モダンで快適。
- 地元公共交通機関パス（ドイチュラント・チケット）、資本形成手当、その他ちょっとした特典。
- 年間30日の休暇と12月24日と31日の半日休暇。
- フレンドリーで協力的、かつ国際的な職場環境。

応募要件

【必須要件】

- 営業マインドと高いコミュニケーション能力
- ドイツ国内での出張に前向きな方
- 日本語ネイティブまたはそれに準ずるレベル、英語必須（ドイツ語ができれば尚可）
- 営業またはIT業界での経験があれば歓迎（未経験者も応募可能）
- ITソリューションや通信分野への興味・知識
- MS Office（特にWord・Excel）の基本操作
- 普通自動車運転免許

福利厚生・その他

- 正社員雇用（固定給 + 成果報酬）
- リモート勤務可能 & 快適なオフィス環境
- ドイツ全土で使える交通チケット（Deutschland Ticket）支給
- 年間30日の有給休暇 + 12月24日・31日は半日休暇
- 国際色豊かで成長を支援する職場環境

ご応募をお待ちしております。より詳細な情報をお求めの方は、是非お問い合わせください。

#LI-JACDE

**Notice:** By submitting an application for this position, you acknowledge and consent to the disclosure of your personal information to the Privacy Policy and Terms and Conditions, for the purpose of recruitment and candidate evaluation.

Privacy Policy Link: <https://www.jac-recruitment.de/privacy-policy>

Terms and Conditions Link: <https://www.jac-recruitment.de/terms-of-use>

---

会社説明