



ITサービスの営業担当者/ IT Services Sales Manager 大阪 or 東京

Exposure to Global Environment

募集職種

採用企業名

Nihon Technology Private Limited

支社・支店

Nihon Technology Ltd

求人ID

1575330

部署名

Sales

業種

ITコンサルティング

会社の種類

中小企業 (従業員300名以下) - 外資系企業

外国人の割合

外国人 半数

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 港区

最寄駅

山手線、 新橋駅

給与

600万円 ~ 1000万円

歩合給

固定給+歩合給

更新日

2026年06月01日 01:00

応募締切日

2026年06月25日

応募必要条件

職務経験

6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 (英語使用比率: 50%程度)

日本語レベル

流暢

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

仕事内容

当社のITサービス（SI、DX支援、クラウド、AI/データ活用、業務システムなど）に関する営業チームの1名となります。

既存顧客との関係深化および新規顧客開拓の両方をお任せします。

- ・ 顧客へのITサービス提案（課題ヒアリング～提案～契約）
- ・ 既存顧客とのリレーションシップ・アップセル/クロスセル
- ・ 新規顧客開拓（紹介、パートナー、展示会、問い合わせ対応など）
- ・ 社内エンジニア・コンサルタントとの連携
- ・ 見積作成、契約交渉、受注後のフォロー
- ・ 市場・顧客ニーズの情報収集および社内フィードバック

勤務地

大阪市北区または東京都港区の弊社拠点のいずれかよりご希望のほうをお選びいただけます。

スキル・資格

応募資格（必須）

- ・ ITサービス業界での営業経験5年以上
- ・ SI、システム開発、ITアウトソーシング、クラウド等の営業経験
- ・ 顧客課題を理解し、ソリューション提案ができる方
- ・ 社内外の関係者と円滑にコミュニケーションが取れる方

歓迎スキル・経験

- ・ 日本企業向けIT営業の経験
- ・ 製造業、流通など特定業界向け営業経験
- ・ 英語でのビジネスコミュニケーション能力
- ・ パートナー営業、アライアンス経験

求める人物像

- ・ 顧客視点で考え、長期的な関係構築ができる方
 - ・ 自ら考え、主体的に行動できる方
 - ・ IT技術への興味・学習意欲がある方
 - ・ 変化のある環境を前向きに楽しめる方
-

会社説明