



## ITサービスの営業担当者/ IT Services Sales Manager

### 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

給与

600万円 ~ 1000万円

歩合給

固定給+歩合給

更新日

2026年02月09日 00:00

### 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
- 

## 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