



ITサービスの営業担当者/ IT Services Sales Manager 東京勤務

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22日 03:00

応募締切日

2026年07月16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

東京都港区の弊社拠点となります。大阪市北区にも拠点がございます。

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