

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11月09日 05:00

応募締切日
2027年01月31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
流暢レベル

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