



## ITセールスディレクター（大型案件担当／年収1,600~2,700万円／ハイブリット勤務）

日本における大型アカウントビジネスをリードできるセールスディレクターポジション

### 募集職種

#### 人材紹介会社

スキルハウス・スタッフィング・ソリューションズ 株式会社

#### 採用企業名

外資系ITサービス会社

#### 求人ID

1579537

#### 業種

インターネット・Webサービス

#### 会社の種類

中小企業 (従業員300名以下)

#### 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

#### 給与

1600万円 ~ 2500万円

#### 勤務時間

9:00-18:00

#### 休日・休暇

weekend, National Holidays, Year-end and New Year Holiday etc

#### 更新日

2026年03月06日 04:00

### 応募必要条件

#### 職務経験

10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

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

ITセールス企業では、ITソリューションの提供（大型案件担当）を募集しております。

ITサービス企業では、リージョナルセールスマンディレクター（人事条件担当）を募集しております。

本ポジションは、ITおよびビジネスサービス（ITBS）部門における営業職であり、アプリケーション保守・運用（AMS）やトータルITアウトソーシングなどの複数年契約を中心とした大型案件を担当します。

勤務地は東京で、日本リージョンを担当するポジションです。地域内の主要拠点への出張が発生します。

#### 業務詳細

- 新規および既存アカウントから収益性の高い売上を創出する
- 既存顧客から新たな収益機会を開拓する
- AMSやトータルITアウトソーシングなどの大型複数年契約の獲得を積極的に推進する
- 売上および粗利益の目標を達成する
- 日本市場における顧客基盤拡大に向けた事業計画策定および実行に参画する
- 顧客訪問および営業プレゼンテーションを実施する
- 新規ビジネス機会の創出に向けて社内のクロスファンクショナルチームと連携する
- 請求および回収業務を適切に管理する
- 案件発掘および有望案件の特定を行う
- OEM、ローカルパートナー、コンサルタントなどとの強固な関係構築を行う
- サービスおよびソリューションを深く理解する

#### ポジションの魅力

- 国際的で成長著しい企業で働く機会
- 日本における大型アカウントビジネスをリードできるセールスディレクターポジション
- 高水準の給与、交通費支給、各種保険、ハイブリッド勤務

---

#### スキル・資格

- 大型案件の構成やライフサイクルに関する深い知識と経験
- 高い対人スキルを持ち、チームの一員として効果的に協働できる能力
- 製品パートナー、ベンダー、顧客（Cレベルを含む）との幅広いネットワークを有すること
- 適切なターゲット顧客を選定し、質の高いパイプラインを構築し、収益性の高い案件を受注できる能力
- 長期的で相互利益のある顧客関係を構築できる能力
- 優れた関係構築力、説得力、交渉力、影響力
- 自己主導型で主体性があり、粘り強い姿勢
- MS Office、CRM、アカウントプランニング、見積および価格設定手法の実務スキル
- IT企業において20年以上の営業経験（800万～1,000万米ドル以上の大型案件の実績）

---

#### 会社説明