

PTS

PTS Japan - Bridge People and World -

ITアカウントマネージャー | 金融顧客担当 | 英語使用 | インフラソリューション営業

大手金融機関のアカウントマネージャーとして活躍してみませんか！

募集職種

採用企業名

株式会社ピーティーエス・ジャパン

支社・支店

大手証券会社のITインフラ部門

求人ID

1579807

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)

外国人の割合

外国人 半数

雇用形態

契約

勤務地

東京都 23区, 港区

最寄駅

南北線、 六本木一丁目駅

給与

700万円 ~ 1000万円

勤務時間

月～金、8:30 ~ 17:15 (休憩60分)

休日・休暇

週休二日制

更新日

2026年06月10日 07:00

応募必要条件

職務経験

3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: 25%程度)

日本語レベル

流暢

最終学歴

専門学校卒

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

Account Manager (アカウントマネージャー)

■ポジション概要

既存顧客との長期的なパートナーシップを構築し、顧客のビジネス課題解決およびITサービスの最適化を推進していただきます。

顧客のIT部門および経営層と密に連携し、提案、契約管理、プロジェクト推進まで一貫して担当するポジションです。

■主な業務内容

- 既存顧客のIT部門および経営層との関係構築・維持
- ビジネス課題およびシステム課題のヒアリングと最適な提案
- サービス利用状況の把握、定期棚卸、契約更新管理
- 見積、受発注、請求までの販売プロセス管理
- 提案から導入、運用保守までのプロジェクト推進
- 社内技術チームおよび関連部門との連携

Account Manager

Position Summary

This role is responsible for building long-term partnerships with existing clients while driving business problem-solving and IT service optimization.

You will work closely with client IT departments and executive stakeholders, managing the full lifecycle from solution proposal to contract management and project delivery.

Key Responsibilities

- Build and maintain relationships with client IT departments and executives
- Identify business and system challenges and propose optimal solutions
- Monitor service usage, conduct periodic reviews, and manage contract renewals
- Manage the full sales process including quotation, order processing, and billing
- Lead projects from proposal and implementation through operations and maintenance
- Collaborate with internal technical teams and stakeholders

スキル・資格

■応募要件 (必須)

- IT業界における法人営業またはアカウントマネジメント経験
- ITインフラ (データセンター、サーバー、ネットワーク等) の基礎知識
- 顧客経営層およびIT部門とのコミュニケーション・折衝力
- 英語での会話コミュニケーションが可能な方

■歓迎要件

- Sierでの就業経験
- 金融業界での就業経験
- 社内外ステークホルダーを巻き込んだプロジェクト推進経験
- ビジネスレベルの英語力

■求める人物像

- 主体的に考え、周囲を巻き込みながら行動できる方
- ビジネス課題を整理し、解決策を導き出せる方
- 社内外問わず積極的にコミュニケーションが取れる方

■給与

経験・スキルに応じて決定（想定年収：応相談）

■Why Join Us（このポジションの魅力）

- 既存顧客中心の戦略的アカウントマネジメント
- 経営層と直接関わるハイレベルな提案機会
- ITインフラ領域の専門性を活かせる環境
- 提案から運用まで一貫して関わられる裁量の大きさ

Required Qualifications

- Experience in B2B sales or account management within the IT industry
- Basic knowledge of IT infrastructure (data centers, servers, networks, etc.)
- Strong communication and negotiation skills with executive and IT stakeholders
- Conversational-level English communication skills

Preferred Qualifications

- Experience working for an Sler
- Experience in the financial industry
- Experience leading cross-functional projects
- Business-level English proficiency

Ideal Candidate

- Proactive and self-driven
- Strong analytical and problem-solving ability
- Excellent communicator across organizations

Salary

Negotiable based on experience and skills

Why Join Us

- Strategic account management focused on existing clients
- Opportunity to work directly with executive stakeholders
- Leverage expertise in IT infrastructure solutions
- End-to-end involvement from proposal to operations

会社説明