

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04月15日 08:00

## 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