



リージョナルITセールスディレクター（大型案件担当）

独占求人

【外資系ITサービス会社】 年収：2,700万円

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

494414 QA Engineer (AI test focus)

求人ID

1580019

業種

ITコンサルティング

会社の種類

大手企業 (300名を超える従業員数) - 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

給与

500万円 ~ 1000万円

勤務時間

9:00 - 18:00

休日・休暇

National holidays, Paid leave, Family leave etc.

更新日

2026年03月26日 04:00

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

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

ITサービス企業では、**リージョナルセールスディレクター（大型案件担当）**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

会社概要

世界60か国以上に22万人を超えるプロフェッショナルを擁するグローバルテクノロジー企業が、日本における事業拡大に伴い、意欲あるITプロフェッショナルを募集しています。

本企業は、デジタルトランスフォーメーション、クラウド、AI、エンジニアリング、次世代エンタープライズプラットフォームなどの分野において、エンドツーエンドのITサービスおよびソリューションを提供しています。日本では20年以上の実績を持ち、製造、金融、通信、医療、小売など幅広い業界の大手企業を支援してきました。本ポジションでは、ビジネスに大きな影響を与える大規模かつミッションクリティカルなプロジェクトに携わることができます。グローバルチームと連携しながら、国際的なデリバリーモデルのもとで最先端技術に触れ、複雑なエンタープライズ環境での経験を積むことが可能です。コンサルティングやアーキテクチャ設計から、開発、インフラ刷新、マネージドサービスまで、技術的な専門性と戦略的視点の双方を高められる環境です。キャリアを次のステージへと進めたい方、グローバルな環境で自身の市場価値を高めたい方、そして変革を推進するプロジェクトに携わりたいITプロフェッショナルにとって、魅力的な機会となるでしょう。

勤務時間: 9:00-18:00, 月曜日～金曜日

勤務スタイル: ハイブリッド

休日休暇: 完全週休2日制（土日祝休み）、年末年始、年次有給休暇、その他特別休暇など

待遇・福利厚生: 年金、各種保険、健康保険、交通費支給など

面接回数: 3-4

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