



【IT人材ソリューション営業_エンジニア提案型】大手企業へのITサービスの提供実績多数◎ グローバル3万人IT企業

IT×人材ビジネスで成長したい方歓迎！将来的には営業戦略も調整可能。

募集職種

採用企業名

株式会社ビヨンドソフトホールディングス

求人ID

1581732

部署名

営業推進事業部

業種

ITコンサルティング

会社の種類

外資系企業

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 品川区

最寄駅

山手線、 大崎駅

給与

350万円 ~ 500万円

勤務時間

9時 ~ 18時

休日・休暇

週休2日制

更新日

2026年06月10日 02:00

応募必要条件

職務経験

1年以上

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

基礎会話レベル

日本語レベル

ネイティブ

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

《募集要項・本ポジションの魅力》

- ・ 既存顧客対応や新規開拓を通じ、ITエンジニアと案件をマッチングする法人営業
- ・ グローバルIT企業の日本法人で、多様な業界のITプロジェクトに関われる営業ポジション
- ・ 顧客提案や単価交渉、エンジニア調整まで担当し、IT人材ビジネスの経験を上げられる
- ・ 東京23区勤務で通勤なし、育児休暇制度など基本的な福利厚生が整った安定した就業環境

【業務内容】

当社はグローバルにITソリューションを提供するBeyondsoft Internationalの日本法人です。

アジア・北米・欧州に拠点をもち多様な業種企業向けにシステム開発・インフラ構築・運用保守、DX化支援など幅広いITサービスを提供しています。

今回は、事業拡大に伴いITエンジニアリング提案営業経験のある方を募集します。フットワーク軽く、主体的に動ける方を歓迎します。

- ・ システムエンジニアリングサービスの営業活動全般。
 - 既存顧客とのリレーション強化
 - 新規顧客の開拓（テレアポ・紹介・訪問など）
 - エンジニアと案件のマッチング、提案、調整
 - 顧客折衝（単価・契約条件交渉など）
 - 案件管理、契約締結、アフターフォロー
- ・ プロジェクト状況に応じた社内調整
- ・ 将来的には営業戦略への参画も可能

営業活動だけではなく、社内エンジニアとの連携やプロジェクト状況の把握なども重要な役割です。将来的には営業戦略の立案や事業拡大に向けた施策にも関わることができ、営業としてのキャリアを広げていくことが可能です。

■組織体制：

現状、営業部長1名・メンバー4名

【募集背景】

当社はグローバルIT企業グループの一員として、日本市場におけるITソリューション事業を拡大しています。システム開発やDX推進ニーズの高まりに伴い、システムエンジニアリングサービス事業においてもクライアントからの案件依頼が増加しています。今後さらなる事業成長を実現するためには、顧客開拓やエンジニア提案を担う営業体制の強化が不可欠です。そこで今回、IT業界での営業経験を活かしながら主体的に顧客開拓や案件創出に取り組める営業メンバーを新たに募集します。事業拡大フェーズにある組織の中で、会社の成長とともに自身のキャリアを広げていきたい方を歓迎します。

【雇用形態】

正社員

※試用期間あり、3ヶ月

【給与】

想定年収：360万円～480万円（※ご経験・スキルを総合的に考慮し決定します。）

想定月給：30万円～40万円

※月給には30時間の固定残業手当を含みます。30時間超過分の時間外勤務手当は、別途支給します。

【就業時間】

9時～18時

【勤務地】

就業直後：大崎オフィス（業務の必要に応じて、他事業所の錦糸町オフィスなどへ勤務することがある）

【休日休暇】

- ・ 週休2日
- ・ 年末年始休暇
- ・ 年次休暇
- ・ 慶弔休暇

【待遇・福利厚生】

- ・ 各種社会保険完備
- ・ 育児休暇・休業制度

スキル・資格

【必須要件】

- ・ IT法人営業経験（2年以上）

【歓迎要件】

- ・ 基本的なIT知識（開発工程・インフラ基礎理解など）
- ・ 自主的に行動し、フットワーク軽く顧客対応ができる方
- ・ 新規開拓営業の経験
- ・ 技術者フォローの経験・IT業界（SIer、SES、受託開発など）での業務経験
- ・ エンドユーザとの深いリレーション
- ・ 英語の能力
- ・ 中国語の能力

【選考について】

- 募集人数：1名
- 想定入社時期：できるだけ早めに

会社説明