



DCSS TECHNOLOGY JAPAN

ストラテジック パートナー セールス スペシャリスト | アジア・太平洋チームの一員として幅広くITソリューションを提供

パートナー企業と複数連携し、柔軟な提案が可能。営業スキルを最大限発揮できます。

募集職種

採用企業名

ディーシーエスエス・テクノロジー・ジャパン株式会社

求人ID

1581953

業種

ハードウェア

雇用形態

契約

勤務地

東京都 23区, 港区

給与

650万円 ~ 750万円

勤務時間

会社の規定に準ずる

休日・休暇

会社の規定に準ずる

更新日

2026年04月08日 12:00

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

日常会話レベル

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

◀募集要項・本ポジションの魅力▶

- マルチベンダーサービスのソリューション提案を通じ、大手顧客への戦略的アカウント営業を担当
- グローバル企業のAPJチームと連携し、日本市場でのビジネス拡大を推進できる
- サーバーやネットワーク、セキュリティなど幅広いITソリューション提案で営業力を高められる
- グローバル組織で高付加価値ソリューション営業に携わり、年収650万~750万円の待遇あり

【業務内容】

ディーシーエスエス・テクノロジージャパン株式会社では、アジア太平洋・日本（APJ）チームの一員として活躍いただき、ストラテジックパートナーセールススペシャリストを募集しています。
本ポジションでは、IT機器メーカーやパートナー企業と連携しながら、企業向けに高付加価値なソリューション提案を行い、ビジネス拡大を推進します。

- 戦略的アカウント管理（Strategic Account Management）：
割り当てられたアカウントにおいて マルチベンダーサービスのビジネス機会を特定・管理し、市場浸透の強化と売上成長を目指します。
- ソリューションセールス（Solution Selling）：
サーバー、ストレージ、ネットワーク、ソフトウェア、セキュリティ、マネージドサービスなど、多様な顧客ニーズに応えるベンダーの包括的なサポートサービス（特にマルチベンダーサービス）を推進・販売します。
- 協働エンゲージメント（Collaborative Engagement）：
日本および海外の営業チームと連携し、顧客アカウントの営業戦略や売上計画を策定。
社内の技術・サービス部門と協働しながら、顧客へのソリューション提供を推進します。
- リーダーシップへの報告（Leadership Reporting）：
APAC地域の営業リーダーと連携し、日本市場における営業活動の進捗や市場動向を共有。地域戦略と連動したビジネス推進を担います。
- 市場インサイト（Market Insight）：
業界動向、システム更新、保守サービスに関する情報を常に把握し、顧客への最適な提案につなげます。
- テリトリーマネジメント（Territory Management）：
時間とリソースを効率的に管理し、必要に応じて国内での宿泊を伴う出張（最大30%）に柔軟に対応します。

【雇用形態】

契約社員

※双方の合意に基づき更新の可能性あり

【給与】

年収：6,750,000 ～ 7,500,000円

月給：393,750円 ～

【就業時間】

会社の規定に準ずる

【勤務地】

東京都港区芝浦2-1-13ダイトー本社ビル別館4階

【休日休暇】

会社の規定に準ずる

【待遇・福利厚生】

会社の規定に準ずる

スキル・資格

【必須要件】

- マルチベンダーサポート領域での豊富な経験を持ち、サーバー、ストレージ、ネットワーク、ソフトウェア、セキュリティ、マネージドサービスなどのテクノロジーソリューション販売で実績がある方。
- 大規模アカウントを対象とした5年以上の営業経験があり、継続的な成功と目標達成を実証している方。
- 自律して業務を遂行でき、組織内の複数チームと効果的に協働できる能力。

【選考について】

テクノロジーセールスに情熱を持ち、グローバル企業で大きなインパクトを生み出したい方は、ぜひこのエキサイティングなポジションにご応募ください。

会社説明