PTS Japan - Bridge People and World -

外資IT×高年収BPOセールス｜英語活用でキャリアアップ可能ポジションです

新規事業×外資ITで高単価営業に挑戦可能

募集職種

採用企業名
株式会社ピーティーエス・ジャパン

求人ID
1584067

業種
SIer・システムインテグレーター

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

勤務地
東京都 23区, 港区

最寄駅
山手線、　品川駅

給与
600万円 ~ 900万円

勤務時間
9:00 ~ 18:00 (休憩1時間)

休日・休暇
完全週休二日制

更新日
2026年11月05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 (英語使用比率: 50%程度)

日本語レベル
ネイティブレベル

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

【外資IT × 高単価】BPOセールス｜バイリンガルIT領域

■ポジション

BPOセールス

■会社概要

当社は外資系企業を中心に、バイリンガルIT人材（L1/L2サポート、データセンター、クラウド等）の提供を行っています。

■ポジション概要

本ポジションは、従来の人材営業とは異なり、
チーム単位・業務単位でのBPOサービスを設計・提案する営業です。

単なる人材提案ではなく、
「売るサービスを自ら創る営業」を担っていただきます。

■業務内容

- 外資系企業への新規開拓営業（IT / データセンター領域）
- BPO案件の提案（サービスデスク、データセンター運用など）
- 顧客ニーズのヒアリング〜提案設計
- 採用チームと連携した人材確保
- 案件獲得から拡大まで一貫して担当

■このポジションの魅力

- 新規事業（BPO）の立ち上げフェーズに参画できる
- 外資企業・英語環境での営業経験が積める
- 高単価ビジネスに携われる
- 将来的にマネージャー / 事業責任者へのキャリアパスあり

スキル・資格

■必須要件

- IT人材営業または人材紹介の経験（3年以上）
- 新規開拓営業の経験（自走できる方）
- 売上を自ら創出してきた実績

■歓迎要件

- 英語での業務経験（バイリンガル）
- 外資系企業向け営業経験
- データセンター / クラウド / ITインフラの知識
- BPO / アウトソーシング営業経験

■求める人物像

- 指示待ちではなく、自ら動ける方
- 新規事業を「作る側」に回りたい方
- 成果で評価される環境を求める方
- 将来的に事業責任者を目指したい方

■給与

年収：600万円〜900万円
※経験・スキルに応じて優遇

■勤務地

東京（リモート併用可）

■メッセージ

本ポジションは、既存の枠の中で営業をする仕事ではありません。
「売る商品を自分で作る」営業です。

外資IT領域でキャリアを伸ばし、
将来的に事業責任者を目指したい方のご応募をお待ちしています。

会社説明