



DXソリューション営業\_メンバークラス | AI・IoT製品 / 新規顧客開拓 ◆ グローバル3万人IT企業/転勤無 ◆

グローバル3万人IT企業 / グローバル最新DXソリューション / 新規事業企画拡販まで

#### 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

1586213

##### 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

400万円 ~ 600万円

##### 勤務時間

9時 ~ 18時

##### 休日・休暇

週休2日制

##### 更新日

2026年06月18日 15:00

#### 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

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▶**

- ・グローバルで培った豊富な開発リソースとノウハウが強み。
- ・新規DXソリューションの企画・立ち上げ・拡販まで携われる営業
- ・単なる「モノ売り」ではなく、顧客の課題解決に伴走する企画営業スキルが身につきます。統括部長直下で学べる環境です。

**【業務内容】**

グローバルなITソリューション事業を行う当社にて、DX事業部門のソリューション営業をお任せします。急速に拡大するDX市場において、あらゆる業界の新規顧客の経営課題や事業課題を深くヒアリングし、クラウド、AI、IoTといったITに関する基礎知識を活かしてエンジニアと共に最適なDXソリューションを企画・提案することで、お客様の変革をリードしていただきます。配属先は、DX営業推進組織。アプローチ先の選定、戦略立案から実行まで、統括部長（大手IT営業出身）と二人三脚で進めます。まずは新規顧客開拓のため、大手企業や中小企業等へアポイントを取得し、訪問やWeb商談を通じて関係構築を図ります。顧客の潜在ニーズを深掘りし、最適なITソリューション/DXサービス・製品を企画・提案する、裁量の大きなポジションです！

- ・ DXソリューション導入に向けた新規顧客の開拓
- ・ 顧客の経営課題やDXに関するニーズのヒアリングと特定
- ・ 特定した課題に基づいた最適なDXソリューションの企画・提案
- ・ 論理的な思考に基づいたDXソリューション提案資料の作成
- ・ ソリューション実現に向けた社内関係部署との連携推進
- ・ DXソリューションの契約締結および導入後のフォロー

**■組織体制：**

現状、営業部長1名・メンバー2名

**【募集背景】**

デジタル変革（DX）は、企業の競争力強化に不可欠な取り組みとして注目を集めており、市場は急速に拡大しています。AIやIoTなどの先端技術を活用したDXソリューションへのニーズも高まり、当社はこれまで培ってきた技術力と顧客基盤を活かし、多様な業界のDX推進を支援してきました。事業拡大に伴い、より高度化・複雑化するお客様の課題に応えるため、営業体制の強化が必要となっています。そこで今回、DXソリューション営業のメンバークラスを募集します。変化の速いDX領域において、お客様のビジネス変革を支援し、共に成長していける方をお待ちしています。

**【雇用形態】**

正社員

※試用期間あり、3ヶ月

**【給与】**

- ・ 想定年収：400~600万円
- ・ 年俸制、年俸を12ヶ月分割した分を月給として支給
- ・ 月給：330,000円~500,000円  
基本給：285,000~432,000円、固定残業代：45,000円~68,000円  
※固定残業時間は20時間/月、超過分については別途支給

**【就業時間】**

9時~18時（休憩時間1時間）

**【勤務地】**

就業直後：東京本社大崎オフィス（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】**

- ・ 法人顧客に対する営業実務経験2年以上
- ・ IT業界での何らかのご経験（営業・エンジニア問わず）

**【歓迎要件】**

- ・ 新規顧客開拓における戦略立案から実行までの経験
- ・ エンジニアから営業へキャリアチェンジしたい方

- 新規事業やサービスの企画・推進に携わった経験
- ITコンサルティング、Sler、SaaS,クラウドサービスでの営業経験
- 特定業界（製造・流通・医療など）への営業経験

【選考について】

- 募集人数：3名
- 想定入社時期：できるだけ早めに

---

会社説明