



## 【外資系ITコンサル】クラウドインフラ・セールスリード | 在宅勤務も可

外資系大手で大規模クラウド案件をリードするチャンス

### 募集職種

#### 人材紹介会社

モーガン・マッキンリー

#### 求人ID

1591582

#### 業種

銀行・信託銀行・信用金庫

#### 雇用形態

正社員

#### 勤務地

東京都 23区

#### 給与

経験考慮の上、応相談

#### 更新日

2026年05月12日 16:15

### 応募必要条件

#### 職務経験

10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

ビジネス会話レベル

#### 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

外資系大手ITサービス企業にて、クラウドインフラのセールスリードとしてご活躍いただきます。

日本市場におけるクラウドおよびインフラサービス事業（CIS）の拡大をリードするポジションです。

日本法人の経営層と連携しながら、クラウドトランスフォーメーションおよびインフラモダナイゼーション領域での大型案件創出と売上拡大に貢献いただきます。

#### 主な職務内容

- クラウド・インフラサービス事業の市場拡大および戦略立案
- 新規顧客開拓およびエンタープライズ企業との関係構築
- 大規模マネージドサービス案件のエンドツーエンド営業推進
- 顧客のCxOとのリレーション構築および戦略提案

- プリセールス、デリバリー、アライアンスチームとの連携による提案強化
- OEMおよびパートナーとの協業によるソリューション価値向上

Join a **major global IT services and consulting company** as a **Cloud and Infrastructure Sales Lead** in Tokyo, driving growth across **cloud transformation and infrastructure services** in Japan.

This is a senior, high-impact role where you will work closely with leadership to expand the **Cloud Infrastructure Services (CIS) business**, building strategic relationships and leading large-scale enterprise deals. You will position the organisation as a **trusted advisor for cloud and digital transformation**.

#### Key Responsibilities

- Drive expansion of **cloud and infrastructure services business** in Japan
- Identify new market opportunities and build strategic enterprise relationships
- Lead end-to-end sales cycles for **large, complex managed services deals**
- Engage with CXO-level stakeholders as a trusted advisor on transformation strategies
- Collaborate with pre-sales, delivery, and alliance teams to develop tailored solutions
- Partner with OEMs and strategic alliances to strengthen service offerings

#### スキル・資格

##### 必須条件 経験・資格：

- クラウド・インフラ領域における営業経験10年以上
- 数億円規模のマネージドサービス案件の受注実績
- パブリッククラウド/プライベートクラウド、データセンター変革、ITSMツールに関する知識

##### ソフトスキル：

- 戦略的思考力、リーダーシップ
- 長期的な顧客関係を大切にできる姿勢
- 経営層との関係構築・交渉力
- 事業拡大を担うオーナーシップ意識

##### 語学力：

- 日本語：ビジネスレベル
- 英語：ビジネスレベル

##### 歓迎条件

- グローバルITサービス企業またはSIerでの経験
- 日本市場におけるエンタープライズ顧客ネットワーク
- アライアンスおよびパートナー戦略の経験

##### この求人がおすすめの理由

- 外資系大手で大規模クラウド案件をリードするチャンス
- 日本の経営陣に近く、意見やアイデアを発信しやすい立ち位置
- 最先端のクラウド・インフラ技術に関与できる
- 国際的な企業文化
- キャリアパスあり
- リモートワークなど柔軟な働き方

##### Required Skills and Qualifications Experience:

- 10-15+ years of experience in **cloud and infrastructure services sales**
- Proven track record of closing **large, multi-million-dollar managed services deals**
- Strong domain expertise in cloud platforms (public and private), data centre transformation, and IT service management tools

##### Soft Skills:

- Strong leadership and strategic thinking capabilities
- Excellent stakeholder management and influencing skills
- Ability to build long-term client relationships at executive level
- Results-driven mindset with strong ownership

##### Language Requirements:

- English: Business level
- Japanese: Business level

##### Preferred Skills & Qualifications

- Experience working with global system integrators or IT service providers
- Strong network within enterprise clients in Japan
- Experience in alliance and partner ecosystem management

##### Why You'll Love Working Here

- Opportunity to lead **high-value enterprise cloud deals**
- Work closely with senior leadership in Japan and globally
- International culture with strong career progression opportunities
- Exposure to cutting-edge cloud and infrastructure technologies

- Flexible working style including remote work
- 

## 会社説明

Morgan McKinleyは国際的な人材コンサルティング会社として、さまざまな業界・分野をリードする採用企業様と、スペシャリストとしてのスキルを有する人材とを結びつけるお手伝いをしています。1988年の創立以来、Morgan McKinleyの名は、「卓越した質のサービス」「市場知識の豊富さ」「No.1企業であり続けようとする強い意志」、そして何よりも「実績」を体現する会社として知られています。

リクルーティング スペシャリストである弊社コンサルタントまでお気軽にお問い合わせください。