Business Development / 提案営業｜ITコンサルティング・DX領域｜固定給 + 成果連動インセンティブ

募集職種

人材紹介会社
タレンタス株式会社

求人ID
1594616

業種
ITコンサルティング

会社の種類
大手企業 (300名を超える従業員数) - 外資系企業

外国人の割合
外国人 少数

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区

給与
700万円 ~ 1300万円

更新日
2026年11月13日 13:01

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

募集要項

Talentus株式会社では、弊社クライアントであるITコンサルティング・DX支援企業にて、**Business Development / 提案営業**ポジションをご紹介しています。

本ポジションは、従来型の「IT営業」や「ソリューション営業」とは一線を画す、コンサルティング要素の強いBusiness Developmentポジションです。

クライアントの経営課題・事業課題・IT課題を起点に、課題定義、仮説構築、提案設計、合意形成、受注までの一連のプロセスをリードしていただきます。単なる製品営業や案件管理ではなく、顧客の本質的な課題に踏み込み、新たなビジネスを

創出する役割です。

ポジションの特徴

このポジションの特徴は、コンサルティングワークを通じて創出したビジネス成果が、評価やインセンティブ報酬に明確に反映される点です。

コンサルティングファームのように「提案や構想」で終わるのではなく、自ら考えた価値を受注・売上というビジネス成果につなげ、その成果に応じて正当に評価される環境です。

仕事内容

担当業界・担当アカウントに対して、経営・事業・IT課題を探索し、クライアントとの対話を通じてビジネス機会を創出していただきます。

主な業務内容は以下の通りです。

- 担当業界・アカウントにおける経営 / 事業 / IT課題の探索
- クライアントへのヒアリングを通じた課題定義・仮説構築
- 課題に基づくソリューション構想および提案ストーリー設計
- PowerPoint等を用いた提案資料作成
- クライアントとのディスカッションリード
- 社内外ステークホルダーを巻き込んだ提案推進
- 契約条件の整理、交渉、クロージングまでのプロセス管理
- 受注・ビジネス創出に対するオーナーシップ

受注後のデリバリー責任は必須ではありませんが、案件全体像を理解したうえで、必要に応じてプロジェクト側と連携・伴走いただくことを歓迎します。

このポジションの魅力

- 従来型のIT営業・製品営業ではなく、経営課題を起点とした提案型営業に携われる
- ERP、CRM、クラウド、モダナイゼーションなど、企業変革に直結するテーマを扱える
- CxOや事業責任者など、意思決定層との折衝経験を活かせる
- 課題定義、仮説構築、提案設計、クロージングまで一気通貫で関われる
- 提案した価値が受注・売上につながり、その成果が報酬に反映される
- 営業、コンサルティング、事業開発の要素を組み合わせたキャリアを築ける
- 固定給に加え、成果連動型インセンティブにより高い報酬を目指せる

スキル・資格

応募必要条件

- クライアントの課題解決を主目的とした提案・受注の実務経験
- ITコンサルティング領域における提案型ビジネス経験
  ※目安：5年以上
- クライアント課題を起点とした提案営業・受注実績
- 経営層、CxO、事業責任者、意思決定者との折衝経験
- PowerPoint等による論理的な提案資料作成能力
- 日本語での高度なビジネスコミュニケーション能力

特に、ERP、CRM、クラウド、モダナイゼーションなど、基幹系・DX領域での提案営業経験を歓迎します。

歓迎条件

- 戦略 / 業務 / ITコンサルティングファームでの実務経験
- プロフェッショナルサービス領域における営業経験
- SIer、ITコンサルティング企業、クラウドベンダー等での営業・Business Development経験
- 金融、公共、製造、エネルギー等、特定業界に関する深い知見
- ERP、CRM、クラウド、システムモダナイゼーション領域の知見
- プロジェクトマネジメント経験
- 英語を用いた業務コミュニケーション経験
  例：メール、会議ファシリテーション、資料作成など

求める人物像

- 単なる営業活動ではなく、クライアントの本質的な課題解決に踏み込みたい方
- 課題定義、仮説構築、提案設計、クロージングまで自らリードしたい方
- コンサルティング的な思考力と営業としての成果創出力の両方を活かしたい方
- 受注・売上・ビジネス創出に対して強いオーナーシップを持てる方
- 自分が考えた提案価値を、明確なビジネス成果として実現したい方
- 成果に応じて正当に評価・報酬を得たい方

評価・報酬制度

固定給に加えて、成果連動型インセンティブ制度があります。

受注やビジネス創出の成果が、個人評価および報酬に明確に反映される仕組みです。

コンサルティングファームとは異なり、「考えた価値を、ビジネス成果として取り切る人が報われる」評価設計となっています。

Talentusより

本ポジションは、弊社クライアントが募集しているBusiness Development / 提案営業ポジションです。

一般的なIT営業やソリューション営業とは異なり、クライアントの経営・事業・IT課題を深く理解し、課題定義から提案設計、合意形成、受注までをリードする役割です。

特に、ITコンサルティング、SIer、クラウド、ERP、CRM、モダナイゼーション領域で、提案型営業やアカウント開拓を経験されてきた方には非常に相性の良いポジションです。

詳細については、まずはカジュアルにご説明できればと思います。

会社説明