IT系歓迎！千代田区勤務・SaaSソリューション営業マネジメントレベル（クラウドサービス営業）年収UP！

事務ポジション　大手企業で働く　雰囲気友好　社保完備　交通費支給　営業 中国語

募集職種

採用企業名
株式会社iSoftStone Japan

支社・支店
株式会社ISoftStone　Japan

求人ID
1602890

部署名
営業部

業種
SIer・システムインテグレーター

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 半数

雇用形態
契約

勤務地
東京都 23区, 千代田区

給与
400万円 ~ 1000万円

勤務時間
平日9：00ー18：00（休憩時間　60分）

休日・休暇
年間休日 120日以上　有給休暇 初年度 10日(4か月目～)　完全週休二日制 土 日 祝日 年末年始

更新日
2026年11月06日 12:00

応募必要条件

職務経験
1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

その他言語
中国語： 北京語 - ビジネス会話レベル

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

通信ソフトウェアサービス（SaaS）およびクラウド型システムの提案営業をご担当いただきます。

お客様へのヒアリングからソリューション提案、システム導入支援、運用フォローまで、一貫してご担当いただくポジションです。営業部門だけでなく、社内の技術部門やプロジェクトチームと連携しながら、お客様の課題解決を支援していただきます。

主な取扱製品

- クラウド型SaaSシステム
- 通信ソフトウェアサービス

【仕事内容】：

1．営業活動

- 顧客訪問および商談の実施
- お客様の課題・ニーズのヒアリング
- 最適なソリューションおよびシステムの提案
- 提案書・見積書など各種営業資料の作成
- 製品デモンストレーションの実施・支援
- POC（Proof of Concept / 概念実証）の企画・実施支援
- お客様からの各種お問い合わせ・QA対応

2．システム導入・運用支援

- システム導入時の各種サポート
- お客様からのご要望・改善事項の収集および社内関係部署への共有・報告
- 操作マニュアルの説明およびユーザートレーニング
- システム運用開始後のお問い合わせ対応・アフターフォロー
- 社内関連部門と連携し、課題解決および顧客満足度向上を推進

【ポジションの魅力】

- 営業だけでなく、提案・導入・運用支援まで幅広く携わることができます。
- SaaS・クラウドサービスに関する知識やソリューション提案力を身につけることができます。
- お客様と長期的な関係を構築し、DX推進に貢献できるポジションです。

【募集人数】：

1

【勤務地】

千代田区

スキル・資格

【必須条件】：

・ システム販売経験があれば、ベストでです。

（システム販売経験が浅い方に対して、社内の業務トレーニングがあり、経験者がゼロから指導します。）

・ 顧客折衝経験

・ PPT、Excelの作成スキル

【歓迎条件】

・性格明るくて、営業が得意な方

・既存の顧客と販売ルートがある方・長年間、日本に勤務してる方・日本語流暢な外国人の方。

【その他】

以下の経験があれば、大歓迎

・コールセンターシステム、CRM関連の販売経験

・SaaS製品の導入・運用経験

・AI製品への興味

・中国語の会話能力

会社説明