



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

Sler・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9:00-18:00 (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09月04日 00:00

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