

【Technology】テクノロジーセールス（リセール担当）テクノロジー コンサルティング本部（TGP GA）

> **アクセンチュア株式会社での募集です。 ITコンサルタントのご経験のある方は歓迎…**

募集職種

人材紹介会社
株式会社ジェイ エイ シー リクルートメント

採用企業名
アクセンチュア株式会社

求人ID
1604334

業種
監査・税理士法人

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

給与
500万円 ~ 2000万円

勤務時間
09:00 ~ 18:00

休日・休暇
【有給休暇】初年度 12日 1か月目から 【休日】完全週休二日制 祝日、年末年始、年次有給休暇（初年度15日）、傷病休暇、結婚…

更新日
2026年11月13日 21:00

応募必要条件

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
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

【求人No NJB2052680】
アクセンチュアのセールス部隊は、お客様のさまざまな変革を支援するため、各領域で世界を代表するエコシステムパートナーの製品を提供しています。
セールス担当として、お客様や社内のリーダーシップ、お客様担当チームなど多様なステークホルダーと連携し、エコシステムパートナーの製品をアクセンチュアを通じて導入・販売するための計画を取りまとめて実行に移し、数値目標の達成を

目指します。
また、アクセンチュアのグローバルネットワークを活かし、日本法人のない海外の新興エコシステムパートナーを日本市場に先駆けて提案するなど、グローバル企業としての強みを活かしたビジネスを推進します。

スキル・資格

◆応募要件
下記いずれかを有する方
・ IT業界でのセールス経験 (特に、自社製品だけでなくサードパーティの製品を扱うSIerなどで、お客様とパートナーの間に入り、お客様への直接対面のセールス経験が望ましい)
・ IT業界のエコシステムパートナーの動向、ソリューション動向など業界トレンドへの興味、関心
◆望ましい経験・スキル
・ ソフトウェア製品に関する契約および法的知識
・ クライアントを担当した経験、その業界のナレッジ
◆期待するヒューマンスキル
・セルフスターターであり、新しいことへのチャレンジ精神、セールスマインドをもっていること
・社内外の様々なステークホルダーを巻き込み、前に進めるコミュニケーションスキル
・失敗してもそれを糧に明るく前向きに業務に取り組める姿勢

会社説明

アクセンチュアは、「リインベンション サービス」を通じて、サイバーセキュリティ、デジタルコア、ファイナンス、インダストリー アンド エンタープライズ、ソング、サプライチェーン アンド エンジニアリング、タレントといった幅広い領域において、AI・データ、業界・業務、およびテクノロジーに関する高度な専門性に基づくサービスを提供します。