



Sales Manager | 営業マネージャー

Global company | Permanent role

募集職種

人材紹介会社
ハイテックジャパン株式会社

採用企業名
Global company that builds, manages, and operates data centers

求人ID
1608011

業種
不動産仲介・管理

会社の種類
中小企業 (従業員300名以下) - 外資系企業

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区

給与
1500万円 ~ 3000万円

ボーナス
給与： ボーナス込み

歩合給
給与： 歩合給込み

更新日
2026年09月30日 01:00

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
ビジネス会話レベル

日本語レベル
ネイティブ

最終学歴
高等学校卒

現在のビザ
日本での就労許可が必要です

募集要項

The Sales Manager is responsible for driving revenue growth, managing key customer relationships, and developing strategic sales plans to expand market presence.

This role requires a deep understanding of the data center ecosystem, including infrastructure, services, and emerging technology trends.

The Sales Manager will collaborate with cross-functional teams to deliver tailored solutions, ensuring customer satisfaction and achieving sales objectives.

本ポジションは、収益拡大の推進、主要顧客との関係構築、市場プレゼンス拡大に向けた戦略的な営業計画の立案・実行を担います。

このポジションには、データセンターのエコシステム（インフラ、サービス、最新のテクノロジートレンド）に対する深い理解が求められます。

また、部門横断的なチームと連携し、顧客ごとに最適なソリューションを提供することで、顧客満足度の向上と営業目標の達成を目指します。

スキル・資格

Required Experience:

- 10+ years of relevant experience in enterprise sales.
- 5+ years of sales experience in the Data Center industry
- Proven track record of negotiating and closing enterprise-level transactions.
- Solid understanding of key contract terms and business negotiations.

必須経験：

- エンタープライズ営業における10年以上の経験
- データセンター業界での営業経験5年以上
- 大規模取引の交渉・契約締結における実績
- 契約条件やビジネス交渉に関する深い理解

会社説明