# 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11月11日 06:00

## 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**
ネイティブレベル

**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