スキルハウス　-　アカウント エグゼクティブ（営業）

最大年収1,700万円（インセンティブ込み / OTE）！

募集職種

人材紹介会社
スキルハウス・スタッフィング・ソリューションズ 株式会社

求人ID
1609210

部署名
Sales Division

業種
人材紹介

会社の種類
中小企業 (従業員300名以下) - 外資系企業

外国人の割合
外国人 半数

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区, 港区

給与
700万円 ~ 1700万円

ボーナス
固定給+ボーナス

歩合給
固定給+歩合給

勤務時間
フレックスタイム制7:30AMから9:00AMのスタ - トと週1日の在宅勤務オプション

休日・休暇
完全週休2日制（土日・祝日休み）、有給休暇、他

更新日
2026年11月16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
ビジネス会話レベル

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

IT人材紹介サービス企業として成功を収め、成長を続けている同社で、営業職として活躍する素晴らしいキャリアチャンスです。営業職としてやりがいのあるキャリアを築けるだけでなく、世界的な大企業やフォーチュン500に選ばれた多くの企業を顧客に持つ当社で働く機会が得られます。他のチームメンバーや部署と協力し、当社のサービスを市場に提供していただきます。あなたは一人ではありません。強力で優秀なチームがあなたと共に成功を目指します！

職務詳細

営業部門のチームメンバーとして、関東圏の企業にIT人材やサービスを提供する役割を担っていただきます。主な業務内容は以下の通りです。

•新規顧客に対するビジネス開発
•既存顧客に対するアカウントとリレーションシップの管理
•クライアントへのIT人材サービスの販売プロセスの管理

アカウントエグゼクティブの役割は、人材サービス提供プロセスをリードすることです。新規顧客を開拓した後は、他のチームが顧客のニーズを満たすために必要なリソースの提供を担当します。そのため、このポジションには、ビジネス開発と顧客との良好な関係構築マネジメントのスキルと経験が求められます。さらに、リソースが必要な期間と予算内で提供されるように、他チームとの連携したコミュニケーションを取ることも求められます。

スキル・資格

•5年以上の法人営業経験
•優れたアカウント管理能力
•優れた顧客関係管理能力
•優れたビジネス開発スキルと経験
•英語で中級レベルのコミュニケーション
•前向きで外向的、エネルギッシュな方
•優れたコミュニケーションスキル（口頭・文書ともに）
•チームワークを得意とする方

会社説明