新規ビジネスアカウント担当（成長系テクノロジーベンダー）

募集職種

採用企業名
インターナショナルデーターコーポレイションジャパン株式会社

求人ID
1610082

業種
シンクタンク・リサーチ

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区

給与
1200万円

勤務時間
9:00 ~ 17:30 JST

休日・休暇
会社の規定に準ずる

更新日
2026年11月13日 12:00

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
日常会話レベル

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

≪募集要項・本ポジションの魅力≫

- 年商10億ドル未満の成長テクノロジー企業を対象に、新規顧客開拓から受注まで一貫して担当
- 新規開拓に特化したハンター営業として、戦略立案からアプローチ・クロージングまで挑戦できる
- IDCの幅広い製品・サービスを提案し、成長企業の経営層と商談しながら事業拡大を支援できる
- ハイブリッド勤務に加え、8月19日・年末年始の会社休業やボランティア休暇を用意

【業務内容】
当社は、Growth Technology Vendorセグメントにおいて新規顧客の獲得を推進する、意欲的で成果重視の新規事業アカウントエグゼクティブを募集しています。
これは、IDCの製品およびサービスの全ポートフォリオにわたる新規顧客の獲得に専念する、まさに「ハンター」型の役割です。理想的な候補者は、競争の激しい環境で力を発揮し、担当エリアを自らの責任として捉え、スマートかつ創造的な見

込み客開拓戦略を用いて、新興および高成長のテクノロジーベンダーへの参入を果たす、自発的で主体性のある方です。

＜主な業務内容＞

- 担当エリア戦略 — 売上高10億ドル未満のテクノロジーベンダーを対象とした、所定の担当エリア内における新規顧客獲得戦略を策定・実行します。
- 新規ビジネスの獲得 — IDCの製品群全般にわたる新規ビジネスチャンスの発掘、アプローチ、成約。
- ターゲット計画 — 高成長テクノロジー企業を対象とした戦略的ターゲットリストの策定と管理。
- セールスサイクルの主導 — アプローチから成約に至るまでのセールスサイクル全体を主導して実行する。
- パイプライン管理 — Salesforceを用いた正確な予測とパイプライン管理の維持。
- 部門横断的な連携 — 部門を横断し、確実な顧客オンボーディングと長期的な成功を確保する。

■このポジションの魅力：
IDCでは、あなたの仕事が、世界がテクノロジーをどのように理解し、その将来像をどう描くかに貢献します。厳格さ、誠実さ、そして成功の共有を重んじる、探究心にあふれた優秀な同僚たちと協力して業務に取り組むことができます。信頼されるテクノロジー・インテリジェンスのグローバル・リーダーとして、IDCはビジネスおよびテクノロジーのリーダーたちに、確信を持って意思決定を行うために必要な根拠を提供しています。当社のインサイトは、業界や地域を問わず、戦略、投資、イノベーションの指針となっています。

IIARから5年連続で「Analyst Firm of the Year」に選出されたIDCは、信頼性と影響力において業界の基準を確立しています。世界中に1,000名以上のアナリストを擁し、真にグローバルな視点を持つ当社は、深い専門知識と実用的な関連性を融合させています。ここでは、あなたのアイデアが重視され、意見が尊重され、あなたの貢献がリーダーたちが日々頼りにする洞察を生み出します。これは、成長、協働、そして世界的に尊敬されるブランドにおける長期的なキャリア開発を支援する文化に支えられた、意義ある仕事です。

■当社の魅力：

- 個性を尊重する文化：
  -専門分野以外の新しい領域を探求し、楽しみながら仕事に打ち込める環境。
- ハイブリッド勤務：
  -週または月ごとに所定の日数、オフィスへの出社が必要です。（チームにより異なります）
- 休暇・休日：
  -法定休暇や祝日に加え、IDCでは毎年見直される全社一斉休業日として、8月19日（アンプラグ・デー）および12月24日から1月1日までの期間（グローバル・シャットダウン）、ならびにボランティア活動日を設けています。
- 高い専門性を持ち、世界的に高い評価を得ている市場調査・コンサルティング会社でのポジションです。ここでは、成果につながる自主的な取り組みが評価されます。

【雇用形態】
正社員

【給与】
経験考慮の上、応相談

【就業時間】
9:00 ~ 17:30 JST

【勤務地】
東京都

【休日休暇】
会社の規定に準ずる

【待遇・福利厚生】
会社の規定に準ずる

スキル・資格

【応募要件】

- 2~3年の販売ノルマ達成実績があり、優れた文章力、分析力、および口頭でのコミュニケーション能力を備えていること。
- 3年以上のB2B営業経験があり、新規事業開拓やハンティング業務の経験があることが望ましい。
- 新規顧客の獲得実績があること。
- 優れた見込み客発掘能力およびアウトバウンド営業能力を有すること。
- Salesforceの使用経験があり、パイプラインおよび売上予測の管理を徹底して行えること。
- 自律的に業務を遂行しつつ、協働的な営業文化に貢献できること。
- 英語コミュニケーション能力 — TOEICスコア700点以上が望ましい。
- 創造性が高く、ペースの速い協働的な環境で働けること。
- 上級レベルの意思決定者との業務経験が豊富であること。
- ICT分野での経験があることが望ましい。
- 学歴要件 — 学士号保有者が望ましい。
- リサーチ支援、データ分析、アイデア創出、生産性向上を目的としたChatGPTなどのAIツールの実務経験。

会社説明