

PR/118802 | IT Sales (EMEA)

募集職種

人材紹介会社
ジェイ エイ シー リクルートメント イギリス

求人ID
1619264

業種
ITコンサルティング

雇用形態
正社員

勤務地
イギリス

給与
経験考慮の上、応相談

更新日
2026年11月10日 11:00

応募必要条件

職務経験
6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
流暢レベル

最終学歴
短大卒： 準学士号

現在のビザ
日本での就労許可は必要ありません

募集要項

Company: ITサービス企業
Position: Sales Executive (EMEA)
Contract: 正社員
Location: ロンドン
Salary: 35,000 - 60,000 GBP

職務内容

1. 既存顧客営業・新規開拓

- 担当顧客との長期的なリレーションシップを構築し、売上拡大および新たなビジネス機会の創出を推進する。
- 顧客の事業戦略や課題、成長計画を深く理解し、ビジネスに貢献するITソリューションを提案する。
- 既存顧客の深耕営業に加え、新規顧客の開拓および市場開発を行う。
- 案件創出から提案、クロージング、契約締結、フォーキャスト管理まで営業活動全般を担当する。

2. ソリューション提案営業

- 顧客の経営課題や業務課題をヒアリングし、本質的なニーズを把握する。
- 技術チームと連携し、ネットワーク、セキュリティ、クラウドを中心とした最適なソリューションを提案する。
- 提案書や見積書を作成し、ソリューションの価値や費用対効果を分かりやすく説明する。
- 自社サービスおよびパートナーソリューションを組み合わせた提案活動を実施する。

3. ステークホルダーマネジメント

- 営業、エンジニア、ベンダー、パートナー企業などの関係者を取りまとめ、案件を推進する。
- クロスファンクショナルなアカウントチームをリードし、顧客への価値提供を最大化する。
- 顧客企業内の意思決定者やキーパーソンとの信頼関係を構築する。
- 商業的観点と技術的観点のバランスを取りながら案件を管理する。

4. グローバルビジネス推進

- 欧州各国および海外拠点のメンバーと連携しながら営業活動を行う。
- 日本本社を含むグローバル企業への提案活動やアカウントマネジメントを担当する。
- 国や地域をまたぐ案件において、社内外の関係者との調整を行う。

応募要件

- IT営業経験5年以上。
- 既存顧客の拡販および新規顧客開拓の実績。
- 複数のステークホルダーが関与する複雑な営業案件を推進した経験。
- ネットワーク、セキュリティ、またはクラウドサービスに関する知識・経験。
- 提案書作成、プレゼンテーション、アカウントプランニング、契約交渉スキル。
- 技術部門を含むクロスファンクショナルチームと連携した経験。
- ビジネスレベルの日本語及び英語
- 多国籍環境や海外関係者との業務経験をお持ちの方歓迎。

We regret to inform applicants that only shortlisted candidates will be notified. Thank you for your understanding.

#LI-JACUK #UN

Notice: By submitting an application for this position, you acknowledge and consent to the disclosure of your personal information to the Privacy Policy and Terms and Conditions, for the purpose of recruitment and candidate evaluation.

Privacy Policy Link: https://www.jac-recruitment.co.uk/privacy-policy
Terms and Conditions Link: https://www.jac-recruitment.co.uk/terms-of-use

会社説明