



Account Executive (Retail)/アカウントエグゼクティブ（リテール）

Job Information

Hiring Company

NCR Commerce Japan Ltd.

Job ID

1529272

Industry

Software

Company Type

Large Company (more than 300 employees) - International Company

Non-Japanese Ratio

Majority Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Chuo-ku

Salary

7 million yen ~ 10 million yen

Refreshed

April 3rd, 2025 14:16

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 10 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Daily Conversation

Minimum Japanese Level

Fluent

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【募集要項 本ポジションの魅力】

- ・ 英語をいかせるか：記載なし
- ・ 働き方：東京勤務、顧客対応主体の営業職
- ・ 業務内容：流通業向けITソリューション営業
- ・ 会社の特色：大手法人向けソリューション提案に強み

Job title: Account Executive (Retail)**Work location:** Kayabacho, Tokyo**Job description**

- Solution sales to the distribution industry
- Hear about the IT issues and needs of customers, propose NCR's solutions and close the deal

Industry to be in charge: Distribution industry (mainly specialty stores and mass retailers) users and new customers

職種名: アカウントエグゼクティブ (リテール)

勤務地: 東京

主な業務内容は以下の通りです

- 流通業に対するSolution販売
- お客様の抱えるIT課題やニーズをヒアリングし、NCRのソリューションを提案しクロージングする
- 担当する業界 流通業（主に専門店・量販店）のユーザーおよび新規顧客

Required Skills

Required

- College graduate or above
- 10 years of experience in sales(IT industry)
- Skills to correctly understand the business issues of client companies and propose and consult on appropriate solutions.
- Communication skills to build trusting relationships with customers and carry out work smoothly with the cooperation of each department within the company.
- Various basic skills required for solution sales to large corporations (planning, proposal creation, presentations, progress management, etc.).

Preferred

- Previous experience in the IT industry or SI vendor (preferably experience in the distribution and retail industry)

必須

- 大卒以上
- 営業経験 10 年以上 (IT 業界)
- 顧客企業のビジネス課題を正しく理解し、適切なソリューションを提案・コンサルティングできるスキル。
- 顧客との信頼関係を構築し、社内各部署の協力を得ながら円滑に業務を遂行できるコミュニケーションスキル。
- 大手法人向けソリューション営業として必要となる各種基本スキル（計画立案、提案書作成、プレゼン、進捗管理など）。

尚可

- IT業界・SIベンダー出身（できれば流通小売業担当の経験者）

Company Description