



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

募集職種

採用企業名

日本NCRコマース株式会社

求人ID

1529272

業種

ソフトウェア

会社の種類

大手企業 (300名を超える従業員数) - 外資系企業

外国人の割合

外国人 少数

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 中央区

給与

700万円 ~ 1000万円

更新日

2025年04月03日 14:16

応募必要条件

職務経験

10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

流暢

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】

- ・ 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

スキル・資格

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）

会社説明