



## 【英語力活かせる！】IT人材営業マネージャー

人材業界経験者優遇！

## 募集職種

## 採用企業名

インターソフト株式会社

## 求人ID

1532194

## 業種

ITコンサルティング

## 会社の種類

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

400万円 ~ 1000万円

## ボーナス

固定給+ボーナス

## 勤務時間

9時~18時

## 休日・休暇

土日祝

## 更新日

2025年04月11日 21:42

## 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 (英語使用比率: 50%程度)

## 日本語レベル

ネイティブ

## 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

## ■当社について

インターソフト株式会社は、1999年に東京で設立されたITソリューション企業です。  
現在では、アメリカ、インド、シンガポール、台湾、ドイツ、香港、マレーシアで海外事業展開をしております。  
主に証券会社や銀行、生命保険会社などのグローバル企業向けに、ITアウトソーシングやコンプライアンス対応ソフトウェアの開発、システム構築を提供しています。  
日英バイリンガル技術者が多数在籍し、国内外のクライアントから高い評価を受けています。

## =====

### ■募集ポジション：IT人材営業マネージャー／IT Staffing Sales Manager

英語力を活かしたい方大歓迎！希望があれば海外出張もあり。  
海外クライアントとの折衝やIT人材の提案、採用等を担当していただきます。  
成果が出た分だけリワードがもらえますので成果が実感できます！

### ■仕事内容

#### ◇IT人材の求人採用活動、クライアントへの提案

- ・バイリンガルIT人材の求人活動、採用（日本語/英語での面接・書類選考）。
- ・採用する人材をクライアントへ提案、交渉プロセス（3者面談等）の実施。
- ・種々のネットワーキングイベント/キャリアフェアに参加し、人材のネットワークを広げ、バイリンガルIT人材を確保する。

#### ◇外資系/日系大手企業への営業活動および新規顧客開拓

- ・担当クライアントの需要分析、販売戦略の策定。
- ・顧客のニーズを把握し、自社サービスの提案を行う。
- ・見込み顧客リストの作成およびターゲット企業へのアプローチ。

#### ◇既存顧客（外資系/日系大手クライアント）との関係維持およびフォローアップ

- ・既存顧客との定期的な連絡やミーティングを通じ、信頼関係を維持・強化する。
- ・顧客からのフィードバックを基に製品改善やサービス向上を提案。

#### ◇海外拠点や代理店との連携、販売戦略の立案と実行

- ・外資系パートナーの海外本社のフォローアップ。
- ・海外チームメンバーとオンラインミーティングでの情報共有。

#### ◇契約交渉、価格調整、輸出入業務のサポート

- ・価格設定、契約条件の交渉、受注管理を担当。
- ・契約成立後のフォローアップやスケジュールの調整。
- ・市場動向や競合のリサーチを行い、営業戦略に反映させる。
- ・社内会議への参加、定期的な営業レポートの提出

## =====

### ■福利厚生

- ・社会保険完備
- ・交通費支給
- ・資格取得支援制度
- ・社内表彰制度、社内イベント（シーズナルパーティーの開催）
- ・健康診断（年1回）

## =====

### ■About Our Company

Intersoft Corporation is an IT solutions company established in Tokyo in 1999.

Currently, we have expanded our operations to the United States, India, Singapore, Taiwan, Germany, Hong Kong, and Malaysia.

We primarily provide IT outsourcing services, compliance software development, and system construction for global enterprises such as securities firms, banks, and life insurance companies.

With a large number of bilingual Japanese-English engineers, we are highly regarded by both domestic and international clients.

## =====

### ■Position: IT Staffing Sales Manager

Great opportunity for those who want to utilize their English skills! There may also be opportunities for overseas business trips if desired.

You will be responsible for negotiating with international clients, proposing and recruiting IT talent, and other related tasks. You will receive rewards based on your results, so you can see the impact of your achievements!

## =====

### ■Job Description

#### ◇ IT Talent Recruitment and Client Proposals

- ・Recruitment and hiring of bilingual IT talent, including conducting interviews and document screening in both Japanese and English.
- ・Propose suitable candidates to clients and manage the negotiation process, including coordinating three-party meetings.
- ・Attend various networking events and career fairs to expand talent networks and secure

bilingual IT professionals.

- ◇ **Sales Activities for Foreign and Domestic Enterprises & New Client Acquisition**
  - ・ Analyze client demand and formulate sales strategies.
  - ・ Identify customer needs and propose our services.
  - ・ Create prospect client lists and approach target companies.
- ◇ **Maintain and Strengthen Relationships with Existing Clients (Foreign/Domestic Enterprises)**
  - ・ Regular communication and meetings with existing clients to build and strengthen trust.
  - ・ Propose product improvements and service enhancements based on client feedback.
- ◇ **Collaborate with Overseas Offices and Partners & Implement Sales Strategies**
  - ・ Follow up with foreign partners' overseas headquarters.
  - ・ Share information through online meetings with overseas team members.
- ◇ **Contract Negotiation, Pricing, and Support for Import/Export Operations**
  - ・ Handle price settings, contract negotiations, and order management.
  - ・ Provide follow-up after contract finalization and adjust schedules.
  - ・ Research market trends and competitors to reflect on sales strategies.
  - ・ Participate in internal meetings and submit regular sales reports.

#### ■Benefits

- ・ Social insurance coverage
- ・ Transportation allowance
- ・ Certification acquisition support program
- ・ Internal award system, company events (seasonal parties)
- ・ Annual health check-ups

## スキル・資格

#### ■必須条件

- ・ ネイティブレベルの日本語力、ビジネスレベルの英語力
- ・ 高いコミュニケーション、プレゼンテーションスキル
- ・ 人材業界にて営業経験3年以上（IT人材だと尚良）
- ・ マルチタスクかつスケジュールやタスクの高い管理能力

#### ■Required Qualifications

- ・ Native-level Japanese proficiency and business-level English skills
- ・ Strong communication and presentation skills
- ・ 3+ years of sales experience in the staffing industry (IT staffing preferred)
- ・ Excellent multitasking abilities and strong task and schedule management skills

## 会社説明