



Business Development Representative / Sales Representative — IT Solutions

IT-CONCEPT is a technology consulting and managed services company based in Seoul, South Korea. We support international companies operating in Korea with IT governance, infrastructure management, networking, cybersecurity, and AI solutions. Our multicultural team works in English, Korean, and French.

The Role

We are looking for a proactive and tech-savvy Business Development Representative to join our Sales team. You will be responsible for both **inbound sales** (qualifying and converting incoming leads) and **outbound sales** (prospecting and generating new business opportunities). You'll work closely with our Director of Sales, technical consultants, and account managers to identify client needs, craft tailored solutions, and drive business growth.

Key Responsibilities — Inbound Sales

- Qualify incoming leads and respond promptly to inquiries from potential clients
- Present IT-CONCEPT's portfolio (cloud services, managed IT, networking & cybersecurity) in a consultative manner
- Support the full sales cycle: lead qualification, proposal preparation, follow-ups, and deal closure
- Maintain accurate records of leads, opportunities, and activities in the company's CRM

Key Responsibilities — Outbound Sales

- Proactively identify and engage potential clients through LinkedIn, company websites, trade shows, referrals, and CRM databases
- Develop and execute outreach campaigns (email, phone, social selling) to generate new business opportunities
- Participate in marketing campaigns, webinars, and networking events
- Build and maintain a healthy pipeline of qualified prospects

Shared Responsibilities

- Collaborate with technical consultants and project managers for seamless pre-sales to implementation handovers
- Assist in preparing quotations, sales presentations, and client documentation
- Stay current with IT trends, products, and services to communicate value effectively
- Manage Microsoft partner portal (Microsoft-generated referrals, promotional events, incentive programs, etc...)

Required Qualifications

- Bachelor's degree in Business, IT, or a related field
- 1–3 years of experience in B2B sales, preferably in IT, cybersecurity, or technology services
- Excellent communication and presentation skills in Korean and Business level in English
- Ability to translate technical information into business value for clients
- Goal-oriented and comfortable in a results-driven environment

Nice-to-Have

- Understanding of cloud computing, networking, and modern workplace solutions (Microsoft 365, Cisco, Cloudflare, Fortinet)
- Experience with CRM tools (Dynamics 365, Ecount)

- Experience working in a multicultural environment

What We Offer

- Competitive salary + performance-based incentives
- Ongoing training on Microsoft, Cisco, and Cloudflare technologies
- Exposure to international clients across diverse industries
- Career growth within a fast-evolving IT consultancy
- Collaborative, multicultural team culture
- Hybrid working environment (office + remote flexibility)

영업 담당자 — IT 솔루션

아이티컨셉는 서울에 기반의한솔 컨설팅 및 매니지드 서비스 기업으로 한국에 진출한 글로벌 기업들을의 IT 운영을 전방위로 지원합니다. IT 거버넌스, 인프라 관리, 네트워킹, 사이버보안, AI 솔루션까지 - 저희는 국제 수준의 기술력과 현지 전문성을 동시에 제공합니다. 영어, 한국어, 프랑스어로 소통하는 다문화 팀과 함께 일하게 됩니다.

이런 분들을 찾습니다

IT 비즈니스에 관심 있고, 고객과의 대화를 즐기며, 성과로 자신을 증명하고 싶은 분. 인바운드(유입 리드 전환)와 아웃바운드(신규 기회 발굴) 영업을 모두 담당하며, 영업 이사·기술 컨설턴트·어카운트 매니저와 긴밀히 협력하게 됩니다.

주요 업무

인바운드 영업

- 유입 리드 검증 및 잠재 고객 문의에 신속 대응
- 아이티컨셉트의 포트폴리오(클라우드 서비스, 매니지드 IT, 네트워킹 및 사이버보안) 컨설팅 방식으로 소개
- 리드 검증부터 제안서 작성, 팔로업, 계약 체결까지 전체 영업 사이클 주도
- CRM 에 리드, 기회, 활동 내역 정확히 기록 및 관리

아웃바운드 영업

- LinkedIn, 웹사이트, 전시회, 추천, CRM 등 다양한 채널을 통한 잠재 고객 발굴
- 이메일·전화·소셜 셀링 기반 아웃리치 캠페인 기획 및 실행
- 마케팅 캠페인, 웨비나, 네트워킹 행사 참여
- 검증된 잠재 고객 파이프라인 꾸준히 구축·유지

공통 업무

- 기술 컨설턴트·PM 과 협력해 영업 전 단계부터 구현까지 원활한 인수인계
- 견적서, 영업 자료, 고객 문서 작성 지원
- IT 트렌드 및 솔루션 동향 지속 파악으로 고객에게 명확한 가치 전달
- Microsoft 파트너 포털 관리 (추천 고객, 프로모션, 인센티브 프로그램 등)

자격 요건

- 비즈니스, IT 또는 관련 분야 학사 학위
- B2B 영업 경력 1~3 년 (IT, 사이버보안 또는 기술 서비스 분야 우대)
- 한국어 능통 / 비즈니스 수준의 영어 커뮤니케이션 가능
- 기술 정보를 비즈니스 가치로 풀어내는 커뮤니케이션 능력
- 목표 지향적이고 성과 중심 환경에 적응 가능한 분

우대 사항

- 클라우드 컴퓨팅, 네트워킹, 현대 업무 솔루션 지식 (Microsoft 365, Cisco, Cloudflare, Fortinet)
- CRM 툴 활용 경험 (Dynamics 365, Ecount)
- 다문화 환경 근무 경험

복리후생

- 경쟁력 있는 급여 + 성과 기반 인센티브
- Microsoft, Cisco, Cloudflare 기술 교육 지속 지원
- 다양한 산업의 글로벌 고객사 업무 경험
- 빠르게 성장하는 IT 컨설팅 기업에서 커리어 성장
- 활기차고 협력적인 다문화 팀
- 하이브리드 근무 환경 (사무실 + 원격 근무 유연성)