インサイドセールス担当

Job Information

Hiring Company
Avant Co., Ltd.

Job ID
1485900

Division
マーケティング部

Industry
Software

Company Type
Large Company (more than 300 employees)

Non-Japanese Ratio
Majority Japanese

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Train Description
Yamanote Line, Shinagawa Station

Salary
4.5 million yen ~ 8.5 million yen

Salary Bonuses
Bonuses paid on top of indicated salary.

Work Hours
フレックスタイム制（コアタイム11：00～15：00）

Holidays
完全週休2日制（土・日）祝日/、年末年始休暇、夏季休暇/年次有給休暇（初年度から20日付与、試用期間中は5日）

Refreshed
November 27th, 2026 09:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
None

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

▼仕事内容弊社の中長期的な事業計画に基づき、マーケティング施策によって獲得したお客様、あるいはまだ接点のないお客様に対して、様々な施策（電話・メール・マーケティングオートメーションツール等）を用いてニーズの発掘を行っていただきます。

【主な業務内容】

弊社で扱う複数製品の見込顧客へのアプローチや既存顧客に対してコミュニケーションをとり、ニーズの発掘/深堀をご担当いただきます。

具体的な業務内容は以下の通りです。

・見込顧客/既存顧客へ電話やメール、マーケティングオートメーションツールを用いたアプローチ

・顧客アプローチのための戦略立案

・マーケティングチームと連携し、施策の立案や実行

※まずはインサイドセールスメンバーとして、上記業務をご担当いただきますが

徐々にご自身のキャリア展望や得意領域に応じて、マーケティング領域や営業領域へ業務を広げていただきます。

【このポジションのやりがい・魅力】

・中堅～エンタープライズ規模の様々な業界/業種の顧客と接する機会があり、業界知識の獲得のみならず、ヒアリングや仮説提案のスキルを身に着けることで、どの企業でも通用するキャリア形成を行うことが可能です。

・主たる役割を持ちつつも事業メンバーが抱える課題解決に向けたブレストや大規模コミュニケーション施策の共同対応等、各事業に深く入り込んだコミュニケーション施策が実現できます。

・シェア№1のデファクトスタンダードである現行プロダクトだけではなく、今後新たに打ち出していく新規ビジネス、新規プロダクトのリブランディングにも携わる事ができます。

・新しい施策やサービスを使用する事に積極的にチャレンジする風土がありますので、アイデアを具現化していただきやすい環境です。

【入社後の流れ】

早期からご活躍頂けるように、中途入社の方・新卒入社の方関係なく提供製品や事業領域に関する充実した研修を用意しています。

またインサイドセールス業務に必要となる専用のツール、社内環境の習得はOJTを実施し

顧客へのアプローチを想定したロールプレイングも実施いたしますので、

OJTを通じて弊社でのインサイドセールス・マーケティング業務に必要な基礎知識と社内外人脈を習得いただきます。

Required Skills

必須条件

・法人営業（インサイドセールスもしくはフィールドセールス）での新規営業経験（3年以上 / 業界不問）

尚可条件

・IT業界での業務経験

・KPI達成に向け、戦略的に計画立案・実行を行った経験

Company Description