



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

May 29th, 2026 12:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

None

Minimum Japanese Level

Native

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つけることで、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プ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No1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な専用のツール、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けます。

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