CareerCross by JAC Recruitment

GAPRISE

フィールドセールス（エンタープライズ担当）【海外最先端ITソリューション*SaaS】

Technology solution x Digital marketing

Job Information

Hiring Company
GAPRISE Inc.

Job ID
1526526

Division
CXO事業部_セールスグループ

Industry
IT Consulting

Company Type
Small/Medium Company (300 employees or less)

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Chiyoda-ku

Train Description
Toei Shinjuku Line, Ogawamachi Station

Salary
6 million yen ~ 7 million yen

Refreshed
August 22nd, 2025 05:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 6 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Daily Conversation

Minimum Japanese Level
Native

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

【募集要項　本ポジションの魅力】

- **英語をいかせるか**：海外SaaS商材の提案で活用可
- **働き方**：ハイブリッドワーク、フレックス制
- **業務内容**：SaaS営業、導入支援、課題解決提案
- **会社の特色**：海外最先端ITを扱う成長企業

当社は海外発の先端SaaSソリューションや独自のコンサル力を活かし、中小企業から大手企業まで幅広くデジタルマーケティングの最適化をサポートしています。
技術的アプローチだけでなく、組織課題や事業課題にも踏み込みながら総合的に支援し、顧客企業のビジネス成長に向けて二人三脚で伴走します。

仕事内容

- SaaSソリューションの提案営業
  Contentsquare、Optimizely、AB Tasty、Dynamic Yieldなど、顧客体験の分析・改善を実現するアメリカ、フランスなどの海外発プロダクトを主に扱います。
  新規・既存顧客に対して、マーケ・インサイドセールス・カスタマーサクセスなど社内外のメンバーと連携しながら、導入提案～導入後フォローまでをリードしていただきます。
- 具体的な業務フロー
  - 主にインサイドセールスが設定した商談（オンライン・訪問）の対応
  - 顧客（大手企業のマーケ・役員クラス）の課題ヒアリング、最適なソリューションの提案
  - 提案内容のプレゼンテーション・折衝（決裁者レベルへ説明）
  - 受注後はカスタマーサクセスチームへ引き継ぎ、必要に応じてフォローアップ
  - アウトソーシングやコンサルティングサービスを組み合わせた提案も実施
- 総合的な課題解決
  SaaS導入だけにとどまらず、コンサルティング領域やアウトソーシングを組み合わせて顧客のビジネス成果へ直結させるソリューションを提供します。デジタルだけでなく、組織体制や事業全体の目標達成に向けた伴走支援に携われる点が特徴です。

≪ポジションの魅力≫

- **単なる“モノ売り”ではなく課題解決型の営業**
  複数の先端SaaSツールを駆使し、デジタル施策の立案から導入支援までをトータルに関わります。結果として、顧客から“コンサルタントのような存在”として信頼を得られるやりがいがあります。
- **エンタープライズ案件の豊富さ**
  大手企業の役員クラスと直接折衝する機会が多いため、高度な提案力やプレゼンテーションスキルを磨けます。企業のトップレベルから現場まで、多様なステークホルダーと連携しながら大規模案件を動かす面白さを味わえます。
- **海外パートナーとの協働**
  ContentsquareやOptimizelyなど海外ベンダーとの共同プロジェクトがあり、最新のテクノロジーやマーケ手法をいち早くキャッチアップできます。英語を活かしたい・伸ばしたい方や、グローバルなキャリアに興味がある方には絶好の環境です。
- **働きやすい環境・キャリアパスの多様性**
  ハイブリッドワークやフレックス制度を取り入れ、個人の裁量を尊重。各チームのマネージャーや新プロダクトの立ち上げ責任者として組織を率いる道、もしくはコンサルタントとして専門性を磨く道など、多彩なキャリアを描けます。

チーム構成
セールスチームは部長を含め5名のチームです。
・20代後半～30代前半の男性メンバーが中心に活躍

＜フォロー体制＞
・業務のために必要な研修は、OJTでの研修が基本となります。
・部内でしっかりフォローしていくので、積極的に質問できる環境です。
・習得度に合わせ、3～6か月程度を目安に独り立ちすることを想定しています

評価について
年2回（4月・10月）に評価を行っています。
期初に設定した目標に対して期末の達成度で評価するMBOをベースとしています。

雇用形態
正社員

給与
年収 602万円 ～ 1010万円
月給：430,000円～722,000円
※月30時間相当の残業手当及び深夜勤務手当として、月額81,188～月額127,128円を月給に含んで支給
標準賞与額：月給1か月分×2回

※管理監督者としての採用の場合には、月30時間相当の深夜勤務手当のみの支給となります。

・給与改定あり（年2回）
・賞与あり（年2回）

勤務時間
5:00-22:00で出勤退勤時間を自由に決定可
出社日のみ10:00-16:00のコアタイム有

＜在宅勤務＞
オフィス出社と在宅勤務を組み合わせたハイブリットワークです。
・週3日は業務に合わせ自身で勤務場所を選択
・部門ごとに週2日の出社日を設定しメンバーと対面コミュニケーションをとれる環境を作っています。

＜平均残業時間＞
17.5h/月（2023年度実績）

勤務地
101-0054 東京都千代田区神田錦町2-2-1 KANDA SQUARE 11F

【アクセス】
都営新宿線 小川町駅（B7出口） 徒歩3分
東京メトロ 丸の内線 淡路町駅（B7出口） 徒歩3分
東京メトロ 千代田線 新御茶ノ水駅（B7出口） 徒歩3分

受動喫煙対策
執務スペース完全禁煙
入居オフィスに喫煙所あり

加入保険
関東ITソフトウェア健康保険組合（各種補助）
・社会保険完備 （雇用保険・労災保険・健康保険・厚生年金保険）

福利厚生
・通勤手当規定支給（4万2千円を上限に支給）
・在宅勤務環境整備手当（入社後に一律3万円を支給）
・在宅勤務手当（在宅勤務をした場合、1時間につき40円を支給）
・ノートPC、社用スマホ、Wifi貸与
・横軸ランチ制度
・歓迎会サポート
・副業制度（審査あり）

Required Skills

応募必要条件

- IT業界での法人営業経験（目安：3 年程度）
  下記のいずれかを含む経験がある方
  ・大手顧客向けの営業経験
  ・新規開拓中心の営業経験

歓迎条件

- システムエンジニア経験（経験年数問わず）
- デジタルマーケティング関連の知識・実務経験
  ABテスト、UI/UX改善、アクセス解析などのプロジェクトに携わった経験があれば即戦力としてご活躍いただけます。
- ビジネス英語力
  海外ベンダーや海外法人とのメール・ミーティングが発生するため、英語での交渉・資料作成ができる方は業務の幅が広がります。
- 役員へのソリューション提案や折衝経験

選考プロセス
書類選考→面接2〜3回→内定
書類選考通過者には性格診断を実施させていただいております。
※選考プロセスは転職活動の状況に合わせ柔軟に対応しますのでお気軽にご相談ください。

●メンバーインタビュー
≪マネージャーインタビュー≫
https://note.com/official_gaprise/n/n1fa45831a37d
https://note.com/official_gaprise/n/n09ccc9a37425

≪事業部長インタビュー≫
https://note.com/official_gaprise/n/n312aa6166f38
https://note.com/official_gaprise/n/nf1f374084d86

Company Description