



年収480万～1680万 | SaaS一気通貫セールス | 成長企業でキャリアアップ

急成長 | IPO目指す | 高年収 | SaaS営業 | 裁量大 | 研修充実 | 通勤便利 | 土日祝休

## Job Information

### Recruiter

United World Inc

### Job ID

1542546

### Industry

Software

### Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less)

### Non-Japanese Ratio

Majority Japanese

### Job Type

Permanent Full-time

### Location

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

### Salary

4 million yen ~ 8 million yen

### Work Hours

8:30-17:30

### Holidays

完全週休2日（土・日）、祝祭日

### Refreshed

May 27th, 2025 13:26

## General Requirements

### Minimum Experience Level

Over 1 year

### Career Level

Mid Career

### Minimum English Level

Business Level (Amount Used: English usage about 50%)

### Minimum Japanese Level

Fluent

### Minimum Education Level

Bachelor's Degree

### Visa Status

Permission to work in Japan required

## Job Description

### 職種

国内営業（SaaSセールス／インサイド～カスタマーサクセスまで一気通貫）

## 勤務地

東京都港区（本社）

※転勤なし

※大阪営業所あり（将来的な拠点拡大の可能性あり）

## 想定年収

**480万円～1,680万円**

・賞与：年2回

・昇給：年2回

・ストックオプション付与あり

## 勤務時間

8:30～17:30（休憩1時間）

※残業あり（月平均45時間以内）

## 雇用形態

正社員（試用期間あり：3ヶ月）

## 仕事内容

自社開発SaaS「ズメーン」の一気通貫型セールスをご担当いただきます。

インサイドセールスから受注後のフォロー、カスタマーサクセスまで、顧客との関係を深く構築できる営業スタイルです。

### 【具体的な業務内容】

- ・ 自社SaaSの新規顧客開拓
- ・ 提案～契約、導入後フォローまで一貫対応
- ・ 顧客ニーズのヒアリングと提案
- ・ 営業データ分析・改善提案
- ・ チーム内での情報共有、ナレッジ蓄積

## 研修・サポート体制

- ・ 座学によるプロダクト・業界理解研修
- ・ 営業同行／ロールプレイを通じた実践的なオンボーディング
- ・ 平均2ヶ月での独り立ち実績あり
- ・ 休日・休暇
- ・ 完全週休2日制（土日祝休）
- ・ 年末年始休暇
- ・ 福利厚生
- ・ 社会保険完備
- ・ 通勤交通費支給（社内規定あり）
- ・ 営業交通費全額支給
- ・ 業務用PC貸与
- ・ スtockオプション制度
- ・ 屋内全面禁煙（喫煙専用室あり）
- ・
- ・ 有給休暇
- ・ 慶弔休暇
- ・ 産前産後・育児休暇

- 介護休暇
  - 振替休日制度あり
- 

## Required Skills

### 応募資格

#### 【必須要件】

- 営業経験（1年以上）
- 普通自動車運転免許（顧客訪問のため）

#### 【歓迎要件】

- SaaS・IT系商材の営業経験
  - トップセールスとしての実績
  - B2B営業経験
- 

## Company Description