



【東京/在宅勤務有】ITソリューション営業/業界未経験大歓迎！WLB◎

Job Information

Recruiter

EPS Consultants LLC

Job ID

1553133

Industry

Gaming

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Shinjuku-ku

Salary

4.5 million yen ~ 7 million yen

Work Hours

・ 10:00 ~ 19:00（実働8時間 / 休憩1時間） ・ 9:00 ~ 18:00（実働8時間 / 休憩1時間） ※上記いず

Holidays

※年間休日120日以上（2025年度実績：124日）・土曜日 / 日曜日・祝日・年末年始休暇（12/29~1/3）など

Refreshed

November 14th, 2025 16:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 1 year

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

None

Minimum Japanese Level

Fluent

Minimum Education Level

High-School

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

「ワークライフバランスを保ちながら、裁量を持って働きたい方」に最適な環境です！

当社は、クライアントの事業やサービスの成功に向けた総合的な支援サービスを提供しており、サービスの開発フェーズから運営のサポートまで幅広いサービス提案が可能です。創業30年以上の老舗テスト専門会社である当社は、業界トップクラスの実績を誇ります。

当ポジションでは、当社が提供しているITソリューションサービスの最前線にて、提案型のコンサルティング営業をお任せします。クライアントの事業/サービス課題に入り込み、事業部門と連携しながら様々な形でBPOとしてのソリューション提案を行い、事業拡大を図ることがミッションです。

クライアントのニーズに応じてサービス設計・構築にも携われるなど、ITの知見やスキルを幅広く身につける事が可能な環

境です。

【具体的な業務内容】

当社のソリューション営業として、クライアントの課題を深掘りし、各種ITサービスの開発～リリース後の運営サポートまで、サービスライフサイクルの全てに対する最適なBPOソリューションを提案していただきます。

＜具体的な業務＞

既存クライアントへの深耕営業（主要顧客の課題ヒアリング、追加提案）

新規案件の開拓・提案（BPOサービスを活用した課題解決型営業）

顧客ニーズに合わせたカスタムソリューションの設計・提案

営業事例の共有・ナレッジの体系化による組織改善

＜営業スタイル＞

裁量が大きく、自ら戦略を立てて提案できる自由度の高い営業

新規/既存割合は本人の経験、適性に応じて変わります！

クライアントの業界は、IT・金融・通信・広告・メーカー・エンタメ業界など、多岐にわたります

【クライアント/ソリューション例】

＜案件例＞

ECサービスを展開するクライアントに対し、カスタマーサポートやネット監視の導入提案

電子決済サービスを展開するクライアントに対し、決済時の不正対策サービスの導入提案

AWSなどのクラウド系サービスの提案（設計構築～運用保守まで）

＜クライアント例＞

Sier / 通信キャリア

ECサイト運営会社

化粧品メーカー

音楽事業運営会社

チケット販売会社

Webメディアやポータルサイト運営会社 など

＜ソリューション事例＞

"ITサービスを開発/運営しているクライアントにて、開発におけるスピード感と品質の両立という課題感を持たれていた"

⇒ソリューションとして上流工程段階からのQA外注化を提案し人員アサイン

⇒先方開発チームと協業で設計段階でQAを意識する開発が実現

⇒アジャイル開発のスケジュールが2週間から1週間に変更

⇒テスト工程での不具合が少なく、高品質でのリリースが実現

【当社の魅力】

東証一部上場グループ企業であり、現在順調に売り上げを拡大

年間の売上金額が5億～20億円規模の案件に携われる

営業計画やKPIなどは自身で設計し、個人の裁量や決定の自由度が高い環境

大手クライアントの著名なサービスに携われることも多く、やりがいがい大きい

社内外共に関わる関係者が多く、周りを巻き込んで一緒にサービス創りに携われる

最新技術の導入・活用を積極的に行っており、IT業界の中でも安定的に需要がある

【働き方/成長機会/中途入社者の声】

＜働き方＞

リモート勤務：週の半分程度はリモートワーク可能！

勤務時間：10時～19時 9時～18時のいずれか

出張：担当クライアントによってはあり、四半期に1,2回程度

平均残業時間：月20時間以内！

＜キャリアパス/成長機会＞

提案の自由度が高く営業職としてスキルアップができる

事務処理などはアシスタントチームが担当しており、営業活動に専念できる

大手クライアントのBPOプロジェクトを通じ、スケールの大きいプロジェクトを動かせる

課題解決型のコンサルティング営業となる為、様々なビジネスシーンで活躍できる本質的なスキルが身につく

営業スペシャリスト、マネジメントなど多様なキャリアパスを選択可能

営業の型づくりに関わり、組織全体を改善できる

＜中途入社者の声＞

【入社してよかった点】

ワークライフバランスの改善

◎入社5か月目Mさん（30代男性 元人材派遣業界営業）

⇒「前職では長時間労働が常態化していたが、当社では柔軟な働き方が可能。リモート勤務も 取り入れ、子育てなど、プライベートと仕事の両立ができるようになった！」

◎入社4か月目Sさん（20代女性 元SES業界営業）

⇒「リモートワークを取り入れながら働くことが出来ている、しっかり有給を取れる環境なので、旅行など自分の趣

味も充実させられ、ワークライフバランスが整った！」

成長機会がある環境

◎入社11か月目Cさん（20代男性 元生命保険営業）
⇒「法人営業として、新しいプロジェクトや大きなクライアントの課題解決に挑戦でき、裁量を持って業務を進められる！営業としてのスキルアップの機会が多い。」

クライアントとの関係構築の重要性を学べる

◎入社4か月目Sさん（20代女性 元SES業界営業）
⇒「単なる営業ではなく、クライアントの課題に深く入り込む提案が求められ、お客様からの評価も高い。会社として長くこの業界で培ってきたブランドを感じる！」

事業部の協力体制がある

◎入社5か月目Mさん（30代男性 元人材派遣業界営業）
⇒「24時間稼働の案件などでも、営業だけでなく事業部がしっかりサポートしてくれ、事業部と連携しサポートをしながら提案が進められる！」

【配属組織について】

部長：1名 マネージャー：2名 メンバー：9名

入社後の配属先は主にIT系のクライアントを担当する「QA&CX営業部」を予定しております。

QA&CX営業部は以下の2チームに分かれております。

①QAチーム ⇒ITサービスの開発サポートを行う第三者検証 / インフラ・クラウドサービス / BPRコンサルタント / RPO開発等、IT開発のソリューションサービスの提案営業を行います。

②CX（カスタマーエクスペリエンス）チーム ⇒ITサービスの運営サポートとして、カスタマーサポート / 投稿監視サービス / 不正チェック等、インターネットサービスの提案営業を行います。どちらのチームも、マネジメント層含め半数が中途入社者で構成されており、20-30代がメインで活躍するチームです。

？

？

年収 4,544,400 円 - 6,596,400円

・給与形態：年俸制（12分割）
・給与改定：年2回（4月 / 10月）
・月20時間分相当の固定残業手当（51,180円～74,280円）を含む
※ご経験や現年収を考慮し給与を決定いたします

？

？

・慶弔見舞金
・従業員持ち株会
・提携保養施設
・退職金（企業型確定拠出年金）
・資格取得補助（受験料・交通費含め最大5万円まで支給）
・フリードリンク（コーヒー / 紅茶 / 緑茶）
・オフィスグリコ
・社内ワンコイン整体休養室
・資産形成セミナー など

・交通費（月額上限5万円）
・出張手当
・副業制度（諸条件あり）
・各種表彰制度
・同好会制度
・メンター制度
・ハラスメント対策（無料相談室） など

？

想定勤務地詳細東京都新宿区

・ハイブリッド勤務を推奨しており、週の半分程度の在宅勤務が可能
・担当クライアントにより出張を伴う業務が発生する事があります

・書類選考

↓

・一次面接（先端技術研究室 室長）

↓

・適正検査

↓

・二次面接（本部長）

↓

- ・ 三次面接（代表取締役COO）

↓

- ・ 最終面接（代表取締役CEO）

↓

- ・ 内定

※選考期間は1ヶ月程度

※選考状況により一部選考をスキップする可能性あり

Required Skills

【必須要件】

- ・ 営業経験（2年以上、業界不問）
- ・ 自ら考え、積極的に動ける主体性

外国籍の必要資格・経験 N1

【歓迎要件】

- ・ BPO業界での営業経験
- ・ IT業界での法人営業経験
- ・ 課題解決型の提案営業経験（業界問わず）
- ・ 営業の仕組みづくり・ナレッジ共有に積極的な方

こんな方が活躍できます！

- ・ 自身の目標/役割を理解し、やるべきことを見つけられる方
- ・ 明瞭な仕組みがない環境でもチャレンジし、改善できる
- ・ クライアントとの信頼関係を構築し、深く課題に向き合える方

Company Description