【ソリューション営業職/サイバーセキュリティ領域】法人顧客へ自社セキュリティサービスのご提案/年休128日/土日祝休み

グロース上場/法人顧客に対して自社セキュリティサービスの提案、課題解決を支援

Job Information

Hiring Company
GLOBAL SECURITY EXPERTS Inc.(GSX)

Job ID
1563077

Division
営業統括部

Industry
IT Consulting

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Train Description
Yamanote Line, Hamamatsucho Station

Salary
6 million yen ~ 8 million yen

Work Hours
9:00 ~ 17:30（所定労働時間：7時間30分、休憩60分）

Holidays
完全週休2日制（土日祝）

Refreshed
November 25th, 2026 07:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Daily Conversation Level

Minimum Japanese Level
Native Level

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≫

- 法人顧客に対し、自社セキュリティサービスの提案営業を担当し課題解決を支援
- 急成長するサイバーセキュリティ市場で、最前線の営業経験を積めるやりがい
- 技術・コンサル部門と連携し、多面的な提案力と専門知識を磨ける環境
- 年休128日・リモート可・副業OKなど柔軟で成長を支える働き方が可能

【業務内容】
セキュリティ対策ニーズのある一般法人顧客に対し、自社セキュリティサービスの提案営業をお任せします。
パートナー企業（Sier、IT企業など）と連携し、営業同行など行いながら、案件発生から受注までのプロセスをリードしていただきます。また、社内の技術部門やコンサルティング部門と連携し、顧客の課題に応じた最適な提案・導入支援の対応をお願いします。

■営業スタイル

- 担当パートナー企業数は1人あたり5社程度担当
- 既存8割、新規2割
- 新規はウェビナーやHP経由の問い合わせ対応が中心（ドアノック営業はなし）
- パートナー企業との協業による提案活動が中心（同行営業が多め）
- パートナー企業向けの勉強会などの企画及び実施

■営業特徴
☆セキュリティ全般で多面的に支援できることが強み。

- 技術的対策（ソリューション提案）
- 組織的対策（体制構築、有事対応支援）
- 人的対策（従業員向け教育施策、eラーニングや外部コンテンツの提案）
- 8割方ニーズあり顧客への対応

＜募集背景＞
当社は、2021年の上場以降、セキュリティ対策の支援事業を拡大しており、現在も高い成長率を維持しています。
近年のサイバー攻撃の高度化・多様化に伴い、企業に求められるセキュリティ対策も、技術・組織・人材といった複数の観点からの包括的な対応が必要となってきております。
当社では、こうしたニーズに応えるべく、技術的なソリューション提案に加え、組織体制の構築支援、有事対応の体制整備、さらには従業員向けの教育施策など、幅広い提案活動を行っています。市場の拡大に伴い、既存顧客への対応強化と新規提案の機会が急増していることから、即戦力として活躍いただける営業人材を募集しております。

＜人員構成＞
営業統括部　20名（うち女性3名）　メンバー年齢構成として20代4名、30代4名、40代5名、50代3名
・第一営業部と第二営業部の違い（エリア、人数、顧客、商材、その他）
　第一：8名　採用者の配属予定部署
　第二：5名

■部署の雰囲気、特徴
・営業メンバー同士、風通し良い
・他部署連携、社内調整しやすい文化

＜本ポジションの魅力・やりがいなど＞
■急成長するセキュリティ市場
サイバー攻撃の高度化・多様化により、企業のセキュリティ対策ニーズは年々高まっており、市場は拡大を続けています。成長領域での営業経験は、今後のキャリアにも大きな価値をもたらします。

■多面的×専門性、高度な提案活動ができる環境
脆弱性診断など単一のサービスにとどまらず、技術的・組織的・人的対策を組み合わせた多面的な支援が可能です。社内には専門性の高い技術部門やコンサルティング部門のリソースが整っており、営業として高度な提案活動に取り組める環境です。

■将来的には管理職としてのキャリアパスも
営業部門の拡張を視野に入れており、将来的にはマネージャーとして活躍いただく可能性があります。営業戦略の立案やチームマネジメントにも関わっていただけるポジションです。

【雇用形態】
正社員
※試用期間は、入社日より6ヶ月間とする。（試用期間中の待遇：変更なし）

【給与】
想定年収：600万円～800万円 ※年俸制、固定手当込み
　└月給　：375,000円～500,000（16分割）
※現年収を考慮いたします。

【就業時間】
9:00～17:30（所定労働時間：7時間30分）
休憩時間：60分
※時間外労働有／月20時間程度（月により変動）

【勤務地】
東京都港区海岸1-16-1 ニューピア竹芝サウスタワー10F

ゆりかもめ「竹芝」駅直結、JR「浜松町」駅 北口より徒歩9分、都営浅草線・大江戸線「大門」駅 A6出口より徒歩10分
※転勤は当面想定していません。
※在宅勤務・リモートワーク相談可
※試用期間中はなし / 出社割合高め
※営業先やスケジュール等考慮しながらフレキシブルな働き方が可能

【休日休暇】

- 年間休日：128日
- 完全週休2日制（土日祝）
- 慶弔休暇
- 有給休暇：10日～20日（下限日数は、入社半年経過後の付与日数となります）
- 産前・産後休暇

＜下記いずれも有給の休暇として取得可能＞

- 夏期休暇5日
- 年末年始休暇（12月29日～1月4日）
- 育児休暇（復帰率100％）
- 慶弔休暇
- 創立記念日休暇
- 生理休暇
- その他休暇制度あり

【待遇・福利厚生】

- 通勤手当：全額実費支給
- 社会保険完備（健康保険、厚生年金保険、雇用保険、労災保険）
- 厚生年金基金：公認会計士年金基金
- 退職金制度：退職金制度（J-ESOP）
- 企業型確定拠出年金制度
- 定年：60歳、再雇用制度あり
- 副業：可
- 社内クラブ活動
- 財形貯蓄制度（三菱東京ＵＦＪ銀行）
- 贈花制度（配偶者誕生日等）
- 持株会制度
- 従業員向け株式給付信託
- ベネフィットステーション
- フリードリンク
- オフィスグリコ設置
- 健康サポート（健康診断・オプション診断補助・産業医による健康相談・ストレスチェック制度）

＜育休取得実績＞
有（育休後復帰率100%）

＜教育制度・資格補助補足＞
・会社指定の公的資格合格時、資格取得補助、資格報奨金制度、研修受講補助。
・セキュリティトレンドの勉強会を実施。
・プレゼンテーションスキルアップ研修

Required Skills

【必須要件】

- 大卒以上が望ましい（経験、人物重視）
- 法人営業の実務経験を5年以上（うちIT関連の営業経験3年以上）お持ちの方
- 顧客の課題やニーズを深く理解し、信頼関係を築きながら提案活動を進められる方
  ※IT関連の商材はシステム、セキュリティ、Saas、Sierなど幅広く対象

【歓迎要件】

- セキュリティサービスの営業経験（製品・教育・コンサルティングなど領域不問）
- インフラ・ネットワーク関連商材の営業経験
- SierやIT企業との協業・パートナー営業の経験
- 顧客やパートナー企業との勉強会・セミナーなどの企画・運営経験
- 技術部門と連携しながら、提案から受注までのプロセスを主導した経験
- セキュリティ対策に関する基本的な知識（技術・組織・教育などの観点）

【求める人材像】

- 社内の技術メンバーや営業チームと積極的にコミュニケーションを図り、協働できる方
- 顧客の課題を自ら設定し、必要な施策を考え、主体的に実行できる方
- 数字に対する意識が高く、目標達成に向けて粘り強く取り組める方
- 顧客志向を持ち、逆算思考で提案活動を組み立てられる方
- 将来的にマネジメントポジションを目指したいという成長意欲のある方

【選考について】

- 募集人数：1名

- 選考フロー：書類選考→1次面接（面接方法：web　or　対面）→適性検査→最終面接（面接方法：対面）
- 面接官：1次面接-担当部管理職・人事部 / 最終面接-役員

Company Description