【ITソリューション営業/セキュリティ×教育】Sierや事業会社へのセキュリティ研修サービスの提案/年休128日

グロース上場/業ごとの課題に応じたソリューションを提供し、受講者数の拡大を目指す

Job Information

Hiring Company
GLOBAL SECURITY EXPERTS Inc.(GSX)

Job ID
1563078

Division
教育事業本部　事業開発部

Industry
IT Consulting

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Train Description
Yamanote Line, Hamamatsucho Station

Salary
4 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 06:00

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≫

- Sierや事業会社に向け、セキュリティ研修サービスの提案営業を担当
- 企業の人材育成を通じて社会全体のセキュリティ向上に貢献できるやりがい
- 既存顧客中心の提案型営業で、信頼関係を深めながら課題解決に専念できる
- 年休128日・リモート可・副業OKなど柔軟で働きやすい環境と充実の福利厚生

【業務内容】
Sierや事業会社の情報システム部門・SOC部門などに対し、セキュリティ研修サービス（EC-Council、SecuriSTなど）の提案営業をお任せします。主に既存顧客とのリレーションを活かしながら、企業ごとの課題に応じたソリューションを提供し、受講者数の拡大を目指していただきます。

■お取引先
Sierが8割。2割が事業会社。情報システム部門・SOC部門が対象

■提供ソリューション
・EC-Council、SecuriSTなどの研修プログラムの提案・導入支援
・企業ごとのニーズに合わせたカスタマイズ提案（全体の2割程度）

■スタイル
・既存8割、新規2割
・新規はウェビナー等からの問い合わせ対応がメイン（ドアノックなどはなし）
・顧客ニーズに応じた講座のカスタマイズ提案（8割既存コンテンツ、2割カスタマイズ）
・担当顧客数は一人当たり30社程度を想定
・関東近郊（一都三県）を中心とした営業活動（出張ほぼなし）
・売上・案件数・打ち合わせ件数などのKPI管理（週10件程度の商談を目安）
※直行直帰や現地からのWeb対応など、柔軟な働き方に対応できます。

＜募集背景＞
弊社は2021年の上場以降、セキュリティ教育事業の拡大を続けており、現在も高い成長率を維持しています。
近年のサイバーセキュリティへの関心の高まりを背景に、Sierや事業会社からの研修ニーズが急増しており、既存顧客への対応に加え、新たな提案機会も拡大しています。こうした市場の拡大に迅速かつ的確に対応するため、現場の最前線で顧客と向き合い、提案活動をリードできる人材を募集します。

＜人員構成＞
教育事業本部　事業開発部（部長含め8名部署）　配属
２つのグループで構成
1グループ　4名
2グループ　3名
※年齢構成：20代2名　30代3名　50代以上2名

＜本ポジションの魅力・やりがいなど＞
■経験を活かし、即戦力として活躍できる環境
顧客折衝や提案活動の経験を活かし、課題解決型の営業としてすぐに現場で力を発揮できます。

■社会的意義の高いソリューション提案
企業のセキュリティ人材育成を支援することで、社会全体の安全性向上に貢献できます。

■既存顧客中心の提案型営業スタイル
ドアノック型の新規開拓はなく、既存顧客との関係性を深めながら、課題に応じた提案に専念できます。

【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】
■即戦力人材
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）

■キャリアスタート人材
想定年収：400万円～600万円 ※年俸制、固定手当込み
　└月給　：250,000円~375,000（16分割）
★それぞれ現年収を考慮

【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
※出社率ほぼ100％（直行直帰、外出先でWEB対応などフレキシブルに対応可能）

【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
- 以下いずれかに該当する方
  -IT業界（Sler / セキュリティ / クラウド / ソフトウェア 等）での法人営業経験
  -人材業界・教育業界・コンサル業界（研修、eラーニング、講師派遣など）での法人営業または企画経験
  -Udemyなどのオンライン教育サービスに関する営業・企画経験
  ※経験年数は5年程度を目安としておりますが、経験内容を重視いたします。

【歓迎要件】
以下いずれかに該当する方

- セキュリティ、ネットワーク、ITインフラに関する基本的な知識
- Slerなどで、人的リソースに加えITサービスやプロダクトを組み合わせた提案経験
- 課長職以上の顧客との折衝経験
- 顧客ごとの課題に応じたカスタマイズ提案の経験

【求める人材像】

- 顧客の課題を丁寧にヒアリングし、最適な研修ソリューションを提案できる方
- 自ら考え、行動し、成果にコミットできる方
- 柔軟な発想で、既存の枠にとらわれず提案を組み立てられる方
- 社内外の関係者と円滑に連携し、チームで成果を出すことができる方
- セキュリティやIT教育の社会的意義に共感し、長期的な視点で顧客と向き合える方

【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