



## 【注目スタートアップ】SaaSソリューション営業・フィールドセールス

大きく裁量を持った業務につきたい方にぴったり！！マネージャー目指したい方向け

### Job Information

**Temp Agency**

SPOTTED STAFFING Inc.

**Job ID**

1564336

**Industry**

Software

**Company Type**

Small/Medium Company (300 employees or less)

**Non-Japanese Ratio**

(Almost) All Japanese

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Tokyo - 23 Wards, Bunkyo-ku

**Salary**

5 million yen ~ 7 million yen

**Salary Bonuses**

Bonuses paid on top of indicated salary.

**Work Hours**

9:00-18:00

**Holidays**

土日祝日

**Refreshed**

February 10th, 2026 02:00

### General Requirements

**Minimum Experience Level**

Over 1 year

**Career Level**

Mid Career

**Minimum English Level**

None (Amount Used: English Never Used)

**Minimum Japanese Level**

Native

**Minimum Education Level**

High-School

**Visa Status**

Permission to work in Japan required

### Job Description

【SaaSセールス】 【コンサルティング・セールス】

こんな方にぜひご応募いただきたいポジションです！

- ✓ ただ商品・サービスを売るだけではないセールス職につきたい
- ✓ コンサルティングのスキル・実績を積み上げていきたい
- ✓ カスタマーサクセスの知見を生かしてステップアップしたい
- ✓ もっと裁量を持って営業をしたい

#### 【募集背景】

今後さらに活発な企業・サービスの参入が進んでいく製造業界向け・製造DX領域において、自社SaaSサービスの開発・販売を進めている当社は、事業拡大に伴いセールス職を追加募集いたします。年内に少なくとも3名決定を目標に積極採用中です。

#### 【業務内容】

- ・自社SaaSサービスの新規開拓営業
  - 課題ヒアリング・課題分析
  - 上記をもとにプロポーザル作成
- ・顧客への導入サポート
  - 受注後、顧客へのサービス導入時に社内各部署及び顧客とこまめに連携し、スムーズなサービス導入をサポート
- ・クロスセル・アップセル
  - 既存の顧客への新たな提案での追加受注活動、など
- ・国内出張（ある程度業務に慣れていただいたあとは、ほぼ毎週発生）
  - 営業訪問、導入時の調整・コミュニケーションサポートのための訪問など

#### 【その他】

- ・週3出社、週2在宅勤務のハイブリッド出社です
- ・営業職のため、顧客のニーズに応じて出社・外勤比率が変わります

---

#### Required Skills

#### 【必須経験・資格】

- ・法人営業経験（無形、有形不問）、または
- ・法人向けの何かしらの定期サービスサポート経験
- ・普通自動車免許

#### 【有ると望ましい経験・知識・スキル】

- ・SaaS業界での営業もしくはサポート経験

・製造業界に関する何かしらの知識（営業の知識、業界知識、現場知識など）

・経営層に向けた提案営業経験

**【福利厚生・その他】**

完全週休2日制、年末年始休暇、有給休暇

社会保険完備

通勤手当

住宅手当（該当する方）

健康診断、人間ドック受診補助

子育て支援制度

その他

---

**Company Description**