

Business Development Representative

> **インフォアジャパン株式会社での募集です。 法人営業（その他）のご経験のある方は...**

Job Information

Recruiter
JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company
インフォアジャパン株式会社

Job ID
1570129

Industry
Software

Company Type
International Company

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
7 million yen ~ 12 million yen

Work Hours
09:30 ~ 17:00

Holidays
【有給休暇】有給休暇は試用期間満了後から付与されます 入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】完全週休二日制 ・夏季休暇：3日…

Refreshed
November 28th, 2026 11:00

General Requirements

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
High-School

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2339762】
当社のビジネスデベロップメント担当者（BDR）は、フィールドセールスチーム向けのリード獲得を担当します。Inforの新規ビジネスを構築するだけでなく、既存顧客との関係を育成し、追加収益を促進する機会もあります。BDRは、当社の営業サイクル、予測ツール、営業手法についてさらに理解を深めることができます。

BDRとして、候補者はソーシャルセリング、メール送信、見込み顧客や既存顧客への電話を通じて、営業組織向けの適格な

リードを創出します。候補者は、楽しく協力的な環境で営業経験を積みながら、当社の価値提案を一貫して伝えます。この役割では、最新のマーケティングオートメーションツールを活用し、見込み顧客の開拓とリードの育成を行います。

■職務内容
1日の業務内容の一例：
・フィールドセールス組織と緊密に連携し、見込み顧客向けのアカウントプランと価値提案を策定
・マルチチャネルによるプロスペクティングを通じた新規ビジネス機会とパイプラインの創出
・マルチチャネルのプロスペクティングには、購買担当者の特定と、主に電話を通じたエンゲージメント、加えてメールやソーシャルメディアでの対応が含まれる
・セールスチームに引き渡す案件の質に注力
・毎日バイヤーから収集する市場情報に基づき、営業・マーケティングへの継続的なフィードバック
・キャンペーンのパフォーマンスやアカウントベースのプロスペクティングに関する報告
・セールスが承認した案件およびパイプライン価値に関する月次・四半期目標の達成
・初日からグローバル組織の進化に参加し、業務の進め方を学習
・日本市場へのプロスペクティング

■求人の魅力
世界における企業のプレゼンス：
200以上の国・地域にサービスを提供し、全世界で1万2000人以上の社員がパートナーと手を携えて、幅広い業界の7万社を超えるお客様を支援しています。

・航空宇宙産業上位20社のうち19社
・大手ハイテク企業13社のうち12社
・製薬会社上位10社のうち10社
・自動車部品サプライヤ上位100社のうち84社
・産業販売企業上位50社のうち31社
・米国病院上位23機関のうち19機関
・世界的小売業社上位35社のうち26社

■製品の魅力
・業界、業種、業務を細分化しパッケージ化することで、適性なサイズと機能性が保たれ、リピートされるのがインフォアの圧倒的なメリットです。
・すべてのソフトウェアを IaaS 上で提供し、クラウド専用ソリューションとしてグローバルで提供し、お客様のグローバル展開を支援しています。
・製造業向けERPとして実績のある『Baan』がより進化し、『Infor LN』として現在もその製品力を継承し、発展し続けています。

■組織の魅力
社内は自由度高く、志向も高い方が集まり、成長できるフィールドです。裁量権も大きく、結果が成績・評価に反映されやすくなっています。

Required Skills

応募要件（必須）

・日本市場へのプロスペクティングを含む、B2B環境でのビジネスデベロップメント / インサイドセールスの経験（最低2年以上）
・忍耐力と優れたコミュニケーションスキル
・強固な仲間意識と対人関係を構築できるチームプレイヤー
・前向きでダイナミックなコミュニケーター、柔軟な「やればできる」姿勢
・Microsoft Officeに関するPCスキル、CRMや営業プロスペクティングツールの使用経験があれば尚可
・プロスペクティング手法に関する経験があれば尚可
・コンセプトを迅速に理解し、成功への意欲を持ち、目標達成に向けて行動できる能力

Company Description

各種エンタープライズ・ソリューションの販売、導入、コンサルティング