



## Sales Development Representative

株式会社Zendeskでの募集です。IT営業のご経験のある方は歓迎です。

### Job Information

**Recruiter**

JAC Recruitment Co., Ltd.

**Hiring Company**

株式会社Zendesk

**Job ID**

1574049

**Industry**

Software

**Company Type**

International Company

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Tokyo - 23 Wards

**Salary**

6 million yen ~ 9 million yen

**Work Hours**

09:00 ~ 17:30

**Holidays**

【有給休暇】有給休暇は入社時から付与されます 入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】完全週休二日制 GW 夏季休暇 年末年始

**Refreshed**

February 5th, 2026 15:00

### General Requirements

**Career Level**

Mid Career

**Minimum English Level**

Business Level

**Minimum Japanese Level**

Native

**Minimum Education Level**

High-School

**Visa Status**

Permission to work in Japan required

### Job Description

【求人No NJB2265200】

Zendeskは、あらゆる企業規模やニーズに対応したAIカスタマーサポートソフトウェアを提供しています。

私たちは、ソフトウェア販売のキャリアを積みたいと強く望んでいる人材を求めています。

テクノロジー販売に高い意欲を持ち、変化の激しい業界で働き続けることを熱意があり、

目標達成に意欲的に取り組むことができるチームメンバーを募集しています。

**■仕事内容**

規模、複雑性、ニーズの異なるあらゆる見込み客組織をエンゲージする、電話ベースの職務。インバウンドリードの選定（ウェブサイト、トライアル登録、デモリクエスト等の経由）や、カスタマーサービスコールのトリアージを一部担当し、セールスおよびマーケティング部門と緊密に連携する。日本のチームのセールスパイプラインに大きく貢献できるような商談機会を作成することを目標とする、Zendeskのセールスの非常に重要な役割を担っていただきます。

**■主な責務**

日本市場のZendesk セールスパイプラインを強化するため、適格な商談を創出する。

インバウンドマーケティングのリードに効率的に対応し、選定する。  
シニアエグゼクティブや意思決定者との高レベルな話し合いをもつ。  
見込み客のニーズや、ニーズを満たすためのソリューションを特定する。

（見込み）顧客とセールスエグゼクティブの間に、ミーティングや電話アポイントメントを設定する。  
適格な機会の月間ノルマを達成、または超過達成する。  
毎週、毎月、四半期ごとに、セールスマネージャーに結果を報告する。

---

**Required Skills**

- 【必須】
- ・エンタープライズおよびコマーシャル部門における営業/インサイドセールスの経験。特に日本の休暇顧客管理した経験があること。
  - ・IT業界での経験
  - ・最低2年間、法人営業に関連した環境で働いていた経験
  - ・競争意識、ハングリー精神、自発的な行動力があること。目標以上の成績を目指すマインドセットがあること。
  - ・コミュニケーション能力、対人関係能力、組織管理能力に優れていること。
  - ・日本語が母国語レベル

---

**Company Description**

カスタマーサポート管理システム（CRM）の開発・提供