

SaaS営業｜大手外資系のITクラウドのB2Bセールス｜NASDAQ上場企業

複数ポジションオープン！面談を通じて一番フィットなポジションを確認いただけます。

Job Information

Hiring Company
Japan Concentrix

Job ID
1575119

Industry
Other (IT, Internet, Gaming)

Job Type
Permanent Full-time

Location
Kanagawa Prefecture, Yokohama-shi Nishi-ku

Train Description
Minatomirai Line, Minatomirai Station

Salary
5 million yen ~ 6 million yen

Work Hours
9：00 ~ 18：00 (休憩60分、8時間勤務)

Refreshed
November 12th, 2026 03:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 1 year

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

【募集背景】

日本コンセントリクスはアメリカ シリコンバレーに本社を置くConcentrixの日本法人です。
世界No.1CXソリューション企業を目指し、今後の更なる事業拡大を目指しております。

当該チームはクライアント企業からのリクエストにより新たに発足し、クライアント企業に満足いただけるようさらなるクオリティの向上と安定、お客様満足を目指しています。
ITクラウドソリューションや法人営業への知見が深い方にジョインいただき、チームを強固にするべく採用活動を開始しました。

【お仕事イメージ】

誰もが知るクライアント企業が提供するクラウドソリューションの技術寄りB2Bセールスを担っていただきます。
デジタルチャネル（電話・メール・オンライン）を通じて、当該クラウドソリューションの案件創出・利用拡大を推進する営業ポジションです。
即戦力としてご活躍いただける方を募集しており、セールススペシャリスト、セールスエンジニアを始めとするいくつかのポジションが同時オープンしましたので面談を通じて一番フィットなポジションを確認いただけます。

【セールススペシャリストの具体的な業務イメージ】

- リードに対しての、デジタルチャンネル（電話、メール、SNSなど）を用いたアプローチおよび潜在的ニーズの掘り起こし
- インバウンドの問い合わせへの対応および初期段階でのナーチャリング（顧客育成）の実施.
- アウトバウンドでの戦略的なアプローチによる、新規リードの開拓.
- CRMツール（Salesforceなど）の活用およびリード情報や活動履歴の管理
- フィールドセールス（外勤営業）担当者への質の高い商談の提供

【セールスエンジニアの具体的な業務イメージ】

- RFP（提案依頼書）への対応、および技術提案書の作成
- 顧客の技術的な質問や懸念事項に対応し、信頼関係を構築
- 製品開発チームへのフィードバックを行い、製品改善に貢献.

【ポジションの魅力】

変化が早い多様なクラウド製品を取り扱うため、最新クラウドソリューション知識を得ることができます。
新規プロジェクトですので、フェイズの早いうちにご経験を積み、クラウド領域での更なるキャリア構築が可能となるチャンスです。

また、キャリアは社内公募が積極的に行われているので、自ら手を挙げて次に進むことも可能なカルチャーです。（成績、勤続年数、職種などに依る）
社内には様々なプロジェクトがあり、選択肢も多岐に渡ります。

【勤務地】横浜市西区みなとみらい3-6-3 MMパークビル11階 原則全員在宅勤務

- みなとみらい線みなとみらい駅直結
  ※現在、原則全員在宅勤務しており、今後についても在宅勤務を優先する勤務形態とすることが決定しています。
  このポジションは、オフィス勤務かハイブリッド勤務に移行する可能性があるため、横浜みなとみらいで勤務できる方を募集しています。

ご応募後の選考プロセス：ご応募 → 書類選考 → 人事面談 → 2次面接 → 3次面接 → 内定

オンライン面接が基本となります。 採用プロセスが一部変更になる可能性があります

【福利厚生】

- 社会保険完備（関東ITソフトウェア健保加入）
- 団体障害保険、団体生命保険、団体所得保険加入
- 各種研修制度
- 永年勤続表彰
- 定期健康診断
- EAP（従業員支援プログラム）

【休日・休暇】

- 完全週休2日制（土日祝）
- 年次有給休暇
- 日本特別休暇（3日）
- 誕生月休暇
- 傷病休暇（5日）
- 感染症休暇（10日）
- ボランティア休暇
- その他特別休暇（忌引、結婚、受験、出産等）

Required Skills

必須(MUST)

- B2Bインサイドセールスまたは SDRのご経験（1年程度）をお持ちの方
- SaaS業界での営業経験をお持ちの方
- 優れたコミュニケーション能力と、顧客との関係構築能力をお持ちの方
- 目標達成意欲が高く、自律的に行動できる方.
- 言語スキル：日本語（ネイティブレベル）、英語（英語環境に抵抗のない方）

歓迎(WANT)

- クラウド製品の導入経験をお持ちの方
- クラウド認定資格をお持ちの方

Company Description