



【インサイドセールス】人とロボットが協働する未来を“商談創出”からつくる | 多チャネルで事業を動かすインサイドセールス募集

ロボットの活用で現場を変えていくやりがいを感じられます

## Job Information

### Hiring Company

ugo, inc.

### Job ID

1575180

### Industry

Machinery

### Job Type

Permanent Full-time

### Location

Tokyo - 23 Wards, Chiyoda-ku

### Train Description

Toei Shinjuku Line, Iwamotocho Station

### Salary

5 million yen ~ 8 million yen

### Work Hours

10:00 ~ 19:00 (休憩時間 60分) ※フレックスタイム制 (コアタイム:11:00-16:00)

### Holidays

完全週休2日制（土日祝）

### Refreshed

January 30th, 2026 15:31

## General Requirements

### Minimum Experience Level

Over 3 years

### Career Level

Mid Career

### Minimum English Level

Basic

### Minimum Japanese Level

Native

### Minimum Education Level

High-School

### Visa Status

Permission to work in Japan required

## Job Description

### 『募集要項・本ポジションの魅力』

① マーケティング直下で働く戦略的インサイドセールス

マーケティングチームと密に連携しながら、リード獲得～商談化までを一貫して推進します。一般的なインサイドセールスよりも、戦略的・データドリブンな視点を身につけられる点が大きな魅力です。

② オンライン商談からデモまで幅広い経験が可能

提案型インサイドセールスとして、提案力や顧客折衝力を含む、ソリューション営業に近い成長機会があります。

③ 少数精銳 × 大きな裁量を持って働く

インサイドセールスは事業開発部門の中核を担う重要な組織です。プロセス改善・施策立案・新たな取り組みの提案など、自らのアイデアで組織を動かすことができます。

スタートアップならではの、「自分が事業をつくっている」という実感を持ちながら働くことができます。

#### ■具体的な業務内容

弊社が製造販売するロボット製品の新規・既存顧客へのインサイドセールス業務を担当していただきます。

本ポジションは、単なるアポイント獲得ではなく、インバウンド・アウトバウンド・展示会といった複数チャネルから商談を創出するハイブリッド型インサイドセールスです。分業型では得られない幅広い経験を積むことができ、商談化まで強くコミットするため、より営業寄りのスキルを身につけられる点が特徴です。

- ・Web会議ツールを用いたオンライン商談

- ・ロボットを用いたデモンストレーションや一次商談

- ・顧客ニーズのヒアリングと最適なソリューションの提案

- ・電話やメールを通じた見込み顧客へのアプローチ

※テレアポは外部委託が中心／必要に応じて一部対応となります

- ・CRMシステムを活用した顧客データの管理およびフォローアップ

- ・フィールドセールス、マーケティングチームとの連携。リードジェネレーションから契約締結までのプロセスサポートなど

#### <業務スコープ>

##### | 担当領域

① インバウンド対応（マーケが獲得したリードへのオンライン商談）

② アウトバウンド対応（テレアポによる新規商談創出）

③ 展示会などの商談対応 など

#### <1日のスケジュール例>

##### | 午前

オンライン商談

メール対応／顧客フォロー

##### | 午後

オンライン商談

社内打ち合わせ

CRMを使った案件管理

テレアポまたは展示会の準備など

※大量架電ではなく、商談準備・案件管理・顧客理解の時間がしっかり取れる働き方です。

#### <配属先、組織構成>

- ・マーケティングコミュニケーションチーム

マーケティングメンバーやデザイナーも所属しており、領域を超えたメンバーと日常的に連携しています。少数精銳のため、自らのアイデアを形にしやすく、幅広い経験を積める環境です。

※変更の範囲：入社後、ご本人の適性により当社業務全般に変更の可能性があります。

#### 【雇用形態】

正社員

※試用期間あり、3ヶ月

#### 【給与】

年収500~800万円（月収41.6万円～50万円／月額基本給31.2万円～）

■残業手当：定額の残業代+通常の残業代

※固定残業時間 45時間 / 月（固定残業代 104,516円 / 月）固定残業時間超過分は別途支給されます。

■昇給：年1回 / 4月

■賞与：年0回（年俸制の為支給なし）

#### 【就業時間】

固定（定額）残業代制

就業時間 10:00 ~ 19:00、休憩時間 60分

■残業 月 30 時間 ~ 45 時間程度

■フレックスタイム制（コアタイム:11:00-16:00）

#### 【勤務地】

東京本社：東京都千代田区東神田1-7-8

■アクセス：都営新宿線「岩本町」、JR「馬喰横山」から徒歩5分

■勤務地変更範囲：会社の定める事業所

■就業場所全面禁煙

■転勤・出向：当面無し

#### 【休日休暇】

- 年間休日 125 日

- 完全週休二日制（土日祝）

- 夏季休暇

- 年末年始

- 有給休暇年間20日一斉付与

## 【待遇・福利厚生】

- 交通費全額支給
  - 社会保険（健康保険、厚生年金、雇用保険、労災保険）
  - 書籍購入支援制度
- 

## Required Skills

## 【必須（MUST）】

- インサイドセールスやテlemarketingの実務経験
- 優れたコミュニケーションスキル（電話、メール、オンライン会議）
- 新しい技術や製品についての学習意欲が高い方
- 自発的に行動できる方で、チームワークを重視し、他部署との連携ができる方
- 基本的なパソコンスキル（Word、Excel、PowerPoint、Slack）

## 【歓迎（WANT）】

- マーケティングオートレーションツールの使用経験（例: HubSpot、Marketo、Pardotなど）

## 【その他】

- 新しいことにも前向きに取り組み、変化を楽しめる方
- チームで協力しながら、成果を出すことを大切にできる方

## 【選考について】

- 募集人数：1名
  - 適性試験：なし
  - 面接回数：2回～3回
- 

## Company Description