



## Business Development Representative

Blue Prism株式会社での募集です。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

Blue Prism株式会社

#### Job ID

1577110

#### Industry

System Integration

#### Company Type

International Company

#### Job Type

Permanent Full-time

#### Location

Tokyo - 23 Wards

#### Salary

5 million yen ~ 8 million yen

#### Work Hours

09:00 ~ 18:00

#### Holidays

【有給休暇】初年度 20日 7か月目から 【休日】完全週休二日制 祝日 GW 年末年始 有給は初年度は入社月によって按分になります...

#### Refreshed

February 5th, 2026 17:07

### 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 NJB2165510】

#### Your Responsibilities:

Develop and qualify opportunities within medium and large enterprises

Follow a defined qualification process and workflow for inbound/outbound leads

Lead qualification includes heavy use of phone and email on a daily basis to meet activity goals.

Prospect and identify key executives at target companies and lay the foundation for a strong long lasting relationship

Work closely with our Sales team to set up meetings and build a pipeline.

Make every potential Blue Prism prospect happy with every interaction regardless of deal size or likelihood of close

Ensure a smooth lead handoff from the BDR team to Sales

Manage track and report your activities and results using Salesforce.com and Salesloft.com

#### 職務概要:

最も多くの顧客と直接接し、市場のニーズを最も肌で感じることができる新規事業開発（インサイドセールス）を担当頂きます。

直接の顧客折衝やフィールドセールスとの連携を活用した顧客の開拓の中から、俯瞰した顧客開拓のHowToを身に着けていくことが可能です。

また、近年注目され続けているIntelligent Automation業界の現場をフルに体験することができ、自身のスキルアップ/キャリアアップにもつなげていくことができ、フラットな環境で、自らの背策が直接サービスの成長に直結するため責任重大ながらも最大級の達成感を得ながらスキル向上が期待できます。

#### 職務内容:

新規ビジネス案件の発掘を目標に活動いただきます

電話/メール/SNSを駆使したリードの発掘/醸成/クロリフィケーション

イベント参加者や問い合わせのフォロー対応

営業チーム、マーケティングチームとの密な連携

Salesforceなどのシステムを使用して、顧客管理も行います

---

#### Required Skills

IT分野における2年以上の内勤もしくは外勤営業経験

電話、e mail/書面、対面でのビジネスコミュニケーション力

自ら目標設定/アクションプランを作成し主体的に行動できる方

日本語（母国語レベル）、英語（日常会話レベル）

Salesforceの経験（歓迎）

テクノロジー/ソフトウェア業界の経験（歓迎）

---

#### Company Description

SS C Blue Prismはエンタープライズ向けインテリジェント オートメーションにおけるグローバルリーダーです。私たちは安全で拡張性の高いインテリジェントなデジタルワークフォースを通じ、お客様が業務変革を実現できるよう支援します。デジタルワークフォースの利用により、お客様は業務効率を高め、運用コストを削減し、社員が創造的な活動に集中できる環境を構築します（2022年3月、Blue PrismはSS C Blue PrismとしてSS C Technologiesのグループ企業の一員となりました）。Twitter @blue\_prism\_JP や LinkedInによる情報発信もしています。