



## 【インサイドセールス】飲食店向け予約・顧客管理システム「TableCheck」の提案営業

< 東京・銀座 > 新規営業経験ある方歓迎 / 利用継続率99%以上の自社サービス！

### Job Information

#### Hiring Company

TableCheck Inc.

#### Job ID

1580100

#### Industry

Internet, Web Services

#### Job Type

Permanent Full-time

#### Location

Tokyo - 23 Wards, Chuo-ku

#### Train Description

Yurakucho Line, Shintomicho Station

#### Salary

4.5 million yen ~ 5 million yen

#### Work Hours

フレックスタイム制 : 9:30 ~ 19:30のうち8時間勤務 ※コアタイム10:30 ~ 18:30

#### Holidays

完全週休2日制 (土日祝)

#### Refreshed

May 18th, 2026 01:00

### General Requirements

#### Minimum Experience Level

Over 1 year

#### Career Level

Mid Career

#### Minimum English Level

Daily Conversation

#### 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≫

- ・ 飲食店向けSaaS「TableCheck」のインサイドセールス業務全般を担当
- ・ 課題仮説立案から提案、フィールドセールスへの引き継ぎまで関わるやりがい
- ・ 顧客データ分析や改善施策提案を通じて営業プロセス全体のスキルが身につく
- ・ フレックスタイム制・在宅勤務一部導入、残業少なめで柔軟な働き方が可能

**【業務内容】**

高級レストランや個人経営の鮨屋、カジュアルダイニングなど様々な業態の飲食店に向けて、99%以上の利用継続率を誇るレストラン総合管理システム「TableCheck」を導入いただくためのインサイドセールス営業（アウトバウンド）を担当します。量をこなすテレポではなく、クライアントの課題仮説立てから弊社システムを利用したソリューションの提案を行います。

※将来、シニア層へ昇格した際には社内コミュニケーションで英語スキルを活かせる環境があります！

- ◆リード獲得・アポイント取得
  - ターゲットとなる飲食店のリスト作成
  - 電話、メールを通じた見込み顧客へのアプローチ
  - 顧客への課題やニーズのヒアリング
  - 見込み顧客の興味・関心を引き出し、質の高いアポイントを獲得するための施策実行
- ◆ソリューション提案のサポート
  - 顧客の課題に合わせたソリューション案の立案
  - フィールドセールスへの円滑な引き継ぎ
  - 製品やサービスに関する基本的な説明
- ◆データ管理・分析
  - 顧客データや営業活動の記録・管理
  - 営業成果のデータ分析と改善施策の立案
  - リード獲得の効率や成功率を高めるための施策提案
- ◆チーム連携・フィードバック
  - フィールドセールスとの定期的な情報共有
  - 顧客からのフィードバック収集と製品・サービス改善への提案
  - 営業プロセスの最適化に向けたチーム内での協働

**【雇用形態】**

正社員

※試用期間あり、3ヶ月

**【給与】**

経験とスキルに応じて検討

- 昇給：あり（毎年3月）
- 賞与：なし
- インセンティブ：あり（会社業績、個人の成績によって支給）

**【就業時間】**

フレックスタイム制：9:30～19:30のうち8時間勤務

コアタイム10:30～18:30 / フレキシブルタイム（始業）5:00～12:00、（終業）16:00～22:00

■残業：10～20時間 / 月（※職種・時期により変動あり、固定残業時間20時間）

**【勤務地】**

東京オフィス：東京都中央区銀座2-15-2 KR Ginza II 5F

■アクセス：

- 東京メトロ有楽町線「新富町駅」：徒歩3分

- 都営浅草線「東銀座駅」：徒歩5分

※在宅勤務一部導入（出社推奨）

**【休日休暇】**

- ・ 年間休日120日
- ・ 完全週休二日制（土日祝）
- ・ 年末年始（12月29日～1月3日）
- ・ 年次有給休暇（入社日に付与します）
- ・ 夏季休暇：3日 ※7～9月で希望するタイミングで取得
- ・ 誕生日休暇

**【待遇・福利厚生】**

- ・ 通勤手当（月額5万円を上限）
- ・ 健康保険 / 厚生年金 / 雇用保険 / 労災保険
- ・ 健康診断
- ・ 社員紹介制度あり
- ・ 社内クラブ活動（フットサル・釣り部・語学交流会など）

**Required Skills****【必須要件】**

- ・ 新規営業経験がある方（業界不問）
- ・ 飲食業界への深い興味、関心がある方

**【歓迎要件】**

- ・ インサイドセールスのご経験
- ・ 飲食業界の経験をお持ちの方（飲食店・ホテル等で店長・マネージャー経験があると尚可）

**【求める人物像】**

- 当社のValueに同感出来る方：<https://www.tablecheck.com/ja/blog/ihibon/>
- 成長意欲と向上心があり、目標達成志向な方
- 一定期間以降、自走（自身の業務管理etc...）できる方

**【選考について】**

<採用プロセス>

書類審査

↓

1次面接

↓

Web適正検査・リファレンスチェック

↓

2次面接（スキル面接）

↓

内定（オファー面談を設定させていただく場合もあります）

※候補者のご経験・スキルによって、カジュアル面談やオファー面談を設定する場合があります。

※遠方の方はWebでの実施も可能となりますので、ご相談ください

※会社紹介資料：

<https://speakerdeck.com/tablecheckac/zhu-shi-hui-she-tablecheck-hui-she-shao-jie-company-profile>

※選考に関するQ&A：

<https://adhesive-badge-1ac.notion.site/TableCheck-1ec92f60da29801e93c0d84c7b5badbe>

---

**Company Description**