



## 【1000～1200万円】 Sales Development Representative

株式会社エイチシーエル・ジャパンでの募集です。 インサイドセールスのご経験のあ...

### Job Information

**Recruiter**

JAC Recruitment Co., Ltd.

**Hiring Company**

株式会社エイチシーエル・ジャパン

**Job ID**

1582867

**Industry**

System Integration

**Company Type**

International Company

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Tokyo - 23 Wards

**Salary**

10 million yen ~ 12 million yen

**Work Hours**

09:00 ~ 18:00

**Holidays**

【有給休暇】有給休暇は入社時から付与されます 初年度12日（試用期間中から取得可能）翌年以降1日ずつ追加（上限有り） 【休日...

**Refreshed**

March 19th, 2026 15:17

### General Requirements

**Career Level**

Mid Career

**Minimum English Level**

Business Level

**Minimum Japanese Level**

Native

**Minimum Education Level**

Bachelor's Degree

**Visa Status**

Permission to work in Japan required

### Job Description

【求人No NJB2364373】

HCL Tech JapanのブランドであるHCL Softwareで全商材を担当いただくインサイドセールスの募集をします！

ミッション：

SDR は、インバウンドリードの精査・育成、データの正確性の担保、そして適切な営業担当者またはビジネスパートナーマネージャーへのリード受け渡しを行うことで、セールスパイプラインを支える重要な役割を担います。

**主な業務内容 (Key Responsibilities) :**

- ・メール、電話、SNS など複数チャネルでリードにアプローチし、検証・育成する。
- ・定義された基準に基づきリードを適格化し、すべてのやり取りを CRM に記録する。
- ・ Marketing Qualified Leads (MQL) を適切な営業チームまたはパートナーチームへ受け渡す。
- ・エンゲージメント向上やリード育成、コンバージョン支援のためのコンタクト戦略を立案・実行する。
- ・クロスファンクショナルチームと連携し、リードデータの精度・鮮度・活用性を確保する。
- ・必要に応じてメールマーケティングやオンラインキャンペーンの実行・追跡をサポートする。
- ・顧客とのすべてのやり取りや製品関心の情報を CRM に正確に記録・維持する。
- ・ HCLSoftware の製品ポートフォリオと価値提案を理解し、効果的に伝える。

**About the company:**

HCLSoftware · a division of HCLTech · delivers cutting edge solutions across Business and Industry Applications Intelligent Operations Total Experience Data Analytics and Cybersecurity. With a strong focus on innovation it powers over 20 000 global organizations including a majority of the Fortune 100 and nearly half of the Fortune 500.

Recognized as a Challenger in the 2025 GartnerR Magic Quadrant · for Digital Experience Platforms HCLSoftware continues to strengthen its market position with a clear vision and execution strategy.

With a rapidly growing \$2 billion business HCLSoftware is on an ambitious path to becoming the #1 software company globally. This is the perfect time to join our dynamic team make an impact from Day 1 and be part of our expansion and innovation journey!

---

**Required Skills**

- ・ソフトウェア営業、リードジェネレーション、インサイドセールスでの 2・4 年の経験 (B2B またはエンタープライズ テック領域が望ましい)
- ・日本語ネイティブレベル、英語ビジネスレベル以上
- ・高いコミュニケーション力・対人スキル
- ・正確性・組織力に優れた方
- ・自発的で、分析思考を持ち、課題解決に前向きに取り組める方
- ・CRM (Salesforce 等) や基本的なメール/オンラインキャンペーン運用の経験
- ・テクノロジー、SaaS、デジタルセールス領域への強い興味

---

**Company Description**

デジタルトランスフォーメーション・サービスエンジニアリング開発サービスソフトウェア設計・開発・保守サービスインフラサービスアウトソーシング・サービスIT・業務コンサルティング