



<ビジネス拡大のため募集！>ソリューション営業担当【既存顧客中心/自社製品開発事業部】

Job Information

Hiring Company

GRCS Inc.

Job ID

1584218

Division

クラウドMT部

Industry

IT Consulting

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less)

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Chiyoda-ku

Salary

5 million yen ~ 7.5 million yen

Work Hours

会社の規定に準ずる

Holidays

完全週休2日制（土日祝）

Refreshed

May 11th, 2026 05:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

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

【募集背景】

弊社では今後の成長戦略としてフェーズB（売上額3000万円以上）の顧客の拡大を目指しております。弊社におけるソリューション営業担当のポジションは、自社製品の販売強化や既存顧客のフォロー、新規顧客や事業の開拓を介して売上の拡大に貢献しています。

本ポジションは、既存顧客のニーズの最大化を目指しており今後の成長戦略に欠かせないポジションとなりますこと、また新規顧客の開拓によりビジネスの拡大フェーズなことから人員強化を図るために、この度増員することとなりました。

【仕事内容】

既存顧客に対し、ニーズの最大化として深堀の営業をお願いいたします。

基本的には弊社の自社製品の販売強化をお願いしますが、お客様のニーズに応じてコンサルティングサービスや他社製品の提案、また人材営業のご提案をお願いすることもございます。

※入社後は既存顧客中心に対応をお願いしますが、後々新規顧客の開拓も一緒に推進してほしいため、チャレンジ意欲がある方大歓迎です！

～自社製品について～ ※一例

『Enterprise Risk MT (ERMT)』

製品情報： <https://www.grcs.co.jp/products/ermt>

<Enterprise Risk MTとは？>

Enterprise Risk MT、多角的な利用を踏まえた全社的なリスクマネジメントの提供を目的とし、リスクマネジメントの国際ガイドラインISO31000に準拠したERMツールです。

組織全体を対象にリスクを認識・評価、残余リスクの最小化を図り、重要リスクの対応に優先的にリソースを配分、継続的にリスク管理体制を強化していく一連のプロセスに則ったERM基盤として有効です。

今後求められる有価証券報告書への具体的なリスクの開示、及びリスクの可視化による役員と現場のコミュニケーションの改善とリスク・コミュニケーションの充実・円滑化を支援します。

<製品の特長>

1. 全社的なリスクマネジメント基盤での運用
2. 「リスクアセスメント機能」と「リスク対応管理機能」を実装し継続的改善
3. ISO31000:2018準拠のリスクマネジメントプロセスに則ったERM基盤として有効
4. 実績豊富なSalesforceベースのクラウドサービス
5. 各ユーザーごとのそれぞれの権限に応じた表示が可能
6. リスクマネジメントの階層化・分掌化が可能
7. インシデント管理機能によるインシデントの報告・分析が可能
8. FASTALERT連携により世界中のリスク情報を把握し総合的な判断が可能 ※ オプションサービス

『Supplier Risk MT (SRMT)』 製品情報： <https://www.grcs.co.jp/products/srmt>

<Supplier Risk MT (SRMT)とは？>

外部委託先に関連するセキュリティリスクの一元的な管理、可視化、コミュニケーションを支援するためのクラウドアプリケーションです。

<製品の特徴>

1. Web・クラウドでの集約管理による一元化と工数削減
2. 注視すべき委託先とそのセキュリティリスクレベルが一目瞭然
3. 自己点検結果や再委託関係など多角的な視点での委託先評価を支援
4. 委託先管理と委託契約のマスターデータベースとしても活用可能

～他社製品について～

※他社製品取り扱いあり (Connected Risk・GOOSEC 他)

ペネトレーションテスト導入あり

詳細はHPをご覧ください。

【想定業務】

既存顧客に対し下記業務をお願いいたします。

- ・ サービスフィードバックのヒアリング
- ・ 定期アプローチによるリレーションの強化
- ・ 顧客内他部署への紹介依頼
- ・ 追加提案

※基本的に既存顧客へのアプローチをご担当いただきますが、新規顧客へのアプローチをお願いすることもあります。新規顧客へのアプローチはセミナーや問い合わせのリードをもとをお願いいたします。

【ポジションの特徴】

現在営業とCS担当は合わせて5名体制ですが、体制強化のため増員を予定しております。

現在のCS担当者は時短正社員制度を活用し、子育てと両立しながら働いています。

ライフプランに合わせて柔軟に長期的に働くことも可能なポジションです！

■所属部署：

<クラウドMT部>

自社製品エンジニアや営業・カスタマーサクセス、GRCコンサルタント・ITコンサルタントが所属している組織です。クラウドサービスの提供を通じ顧客企業のガバナンスのDXを実現するという部のミッションのもと、自社製品/サービスの企画・開発を行っております。現在はSalesforceのプラットフォームを利用したリスクやインシデント管理ツールを中心に企画・開発しており、今後も新たなサービスを企画していく予定です。カスタマーサクセス部隊も所属しているので、お客様からのご意見・要望をすぐにサービス反映することが可能です。女性エンジニアやカスタマーサクセスも所属しており、子育てと仕事を両立しながら活躍しております！

■働き方：

プロジェクト状況に応じて月に数回程度の出社・打ち合わせがある場合があります。

*部署のメンバーはフルフレックスや在宅勤務制度を活用しており、ライフプランに合わせて柔軟に長期的に働くことも可能なポジションです。

■ポジションの魅力

- ・ 成長中のGRCプロダクト事業に深く関われる
- ・ 直請け案件が中心のため、顧客と近い距離で価値提供ができる
- ・ GRCを軸に、セキュリティ領域まで業務の幅を広げられる
- ・ コンサルティングとプロダクトの両軸でキャリア形成が可能
- ・ 20代～30代の成長意欲の高いメンバーの中で仕事ができる

【雇用形態】

正社員

※試用期間あり、3ヶ月（期間中の給与等の待遇に違いはありません。）

【給与】

年収：4,500,000円 - 6,000,000円

※残業代は発生別途支給

■昇給：年1回（給与改定）

■賞与：年2回（インセンティブ）

【就業時間】

会社の規定に準ずる

【勤務地】

東京都千代田区丸の内1丁目1-1 パレスビル 5F

■敷地内禁煙

※基本的に在宅勤務ですが、出社対応をお願いすることもございますので、週1～2の出社ができる方を想定しています

【休日休暇】 ※正社員の場合

（SOC担当はシフト制勤務となるため適応外。就業時に勤務形態について説明させていただきます。）

- ・ 年間休日120日以上
- ・ 完全週休2日制（土日祝）
- ・ 年末年始休暇
- ・ 慶弔休暇
- ・ 有給休暇（入社時に付与）
- ・ 産前・産後休暇（取得・復帰実績あり）
- ・ 出生時育児休業（産後パパ育休、取得・復帰実績あり）
- ・ 育児休暇（取得・復帰実績あり）
- ・ 介護休暇

【待遇・福利厚生】 ※正社員の場合

- ・ フルフレックス制（コアタイム無し、標準労働時間8時間）
※SOC担当はシフト制勤務となるため適応外。就業時に勤務形態について説明させていただきます。
- ・ 社会保険完備（雇用・労災・健康・厚生年金）
- ・ 交通費全額支給
- ・ 時間外手当支給
- ・ 在宅勤務制度
- ・ 在宅勤務手当支給（通信費として3000円/月支給）
- ・ 資格取得支援制度（受験料・更新料会社負担/奨励金有）
- ・ 時短正社員制度（1日6時間勤務ベース）
- ・ オンライン社内イベント
- ・ 部活動補助金制度（アウトドア部、ピリヤード部等活動中！）
- ・ インフルエンザ予防接種補助
- ・ 社員紹介制度
- ・ 最新セキュリティ動向勉強会
- ・ EAP/社員支援プログラム制度
- ・ 企業型確定拠出型年金制度（選択制DC）

Required Skills

【必須要件】

3年以上のいずれかの経験がある方

- ・ ITサービス、サーバー、クラウド製品に関する営業またはカスタマーサクセスのご経験
- ・ 法人顧客へのソリューション営業のご経験

※下記経験・志向がある方は優遇

- ・ SI案件への改善提案経験
- ・ 顧客状況を把握し、能動的に営業活動を行っている経験
- ・ 顧客ファースト（お客様の状況を調査・理解・把握）で、適切な行動がとれる方

【歓迎要件】

- ・ 大規模法人での営業経験またはカスタマーサクセスの経験
- ・ SaaSのカスタマーサクセスの経験
- ・ 情報セキュリティ、ITガバナンス領域の知見（※業界未経験でもキャッチアップ意欲のある方歓迎）

- ・ 提案資料などのドキュメント作成スキル
- ・ CRM（Salesforceなど）やカスタマーサクセスツールの使用経験
- ・ ビジネスレベルの日本語力（外国籍の方の場合）

【求める人物像】

- ・ コミュニケーションを積極的にとり、チームワークを大切にできる方
- ・ 目標達成意識が高い方
- ・ オープンでフラットにコミュニケーションが取れる方

【選考について】

- ・ 募集人数：2名
- ・ 選考フロー：
 1. 書類選考
 2. 1次面接+適性検査（オンライン）
 3. 2次面接（対面）
 4. 最終面接（対面）
 5. 内定

Company Description