



【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

1587118

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

April 16th, 2026 16:41

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