



【採用強化中】フィールドセールス | グローバルエンタープライズソリューションを提案

Job Information

Hiring Company

Alphast Inc.

Job ID

1593016

Industry

Software

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less)

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

6 million yen ~ 10 million yen

Work Hours

フレックスタイム制 ※フレキシブルタイム : 5:00 ~ 22:00 (5:00 ~ 10:00 (始業) 15:00 ~ 22:00 (終業))

Holidays

週休2日制(土日祝)

Refreshed

June 26th, 2026 01:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

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

《募集要項・本ポジションの魅力》

- ・ 新規・既存顧客へERP「IFS Cloud」を活用したDX提案営業を担当
- ・ 成長市場ERP領域で企業変革に伴走し高度な提案力を磨ける
- ・ 大手向けソリューション営業で市場価値とキャリア成長を実現
- ・ リモート・フレックス制で柔軟に働きつつ少数精鋭で裁量大きく活躍

【業務内容】

新規および既存顧客の課題に対して、弊社主力の IFS Cloud のERPを活用したソリューション提案を担っていただきます！顧客のビジネス成長に伴い、弊社のミッションである「グローバルで戦う力の礎を築く」パートナーとして、とても遣り甲斐のあるポジションです。

- ・マーケティングやパートナーからの獲得リードに対するアプローチ(電話/メール)
- ・訪問/オンラインでの顧客との打合せやヒアリング
- ・IFSのソリューション紹介や事例を使用した提案
- ・提案フェーズにおいて社内のPMやコンサルタントと協力してRFI/RFP回答書作成をリード
- ・契約関連をはじめとする案件のクロージング
- ・上記のような取り組みを推進する中で最前線で顧客との関係構築をしてもらいます。

■ポジションの魅力：

1．取り組む業務のやりがい

あらゆる産業におけるDX推進の流れや、各企業が老朽化する基幹システム刷新への対応を迫られている中、成長を続ける国内のERP市場は、2027年までに3,000億円に達すると予想されています。ターゲットとする産業への注力と最新の産業用AI機能の拡張により、ソフトウェア販売でトップクラスの事業成長率を続けるIFSのパートナーとして、お客様の事業の基幹に関わるソリューションを提案することで、弊社の営業担当は顧客のビジネス変革や事業課題解決に携わることになります。

2．成長市場での活躍により実現可能なキャリアビジョン

成長中のERP市場において顧客課題に合わせたソリューションを提案する営業として経験を積んで頂くことは、外でも通用する市場的な競争力を上げる自己成長にも繋がります。また、事業成長の途上にある弊社の営業チームの主要メンバーとなり、意欲と能力次第でリーダーへの昇格といったキャリアアップの可能性もございます。

大手・中規模以上エンタープライズ向けのソフトウェアであるIFS Cloudは、ERPをはじめとするお客様の事業の基幹に関わるソリューションを有しています。これらのソリューションを通じて、お客様のビジネス変革や事業課題解決のための提案活動を行うことができます。また、事業成長の途上にある弊社の営業主要メンバーとなっていただくことで、希望に応じて今後のキャリアアップも期待できます。

■チームの雰囲気：

営業チームは少数精鋭の組織で活動しており、風通しもよく情報共有も盛んです。お互いにサポートし合いながら、各メンバーの長所を生かしてチームとしての活動を意識しています。

■1日の流れ(例)：

----在宅ワークの場合----

09：00 出勤(在宅)、メールチェック、タスクチェック
 10：00 社内定例MTG(オンライン)
 11：00 打合せ準備
 12：00 昼休憩
 13：00 お客様と打合せ(オンライン)
 14：00 提案資料作成
 17：00 業務整理
 18：00 退勤(帰宅)

----外出・出張の場合----

09：00 出勤(訪問先の近くのカフェでメール・タスクのチェック)
 10：00 お客様先にて打合せ
 11：00 最寄りのシェアオフィスへ移動
 11：30 打合せ内容のラップアップ、振り返り
 12：30 昼休憩
 13：30 お客様からの質問へ対応
 14：30 パートナーと打合せ(オンライン)
 15：30 提案資料作成
 17：30 業務整理、社内業務
 18：00 退勤(帰宅)

【雇用形態】

正社員

※試用期間あり、3ヶ月(労働条件は本採用と同じです。)

【給与】

年収：600万円～1000万円

月給：500,000円～834,000円

※経験・スキル等を考慮の上決定

■昇給：年1回 ※業績と評価による

■賞与：なし

【就業時間】

フレックスタイム制

■フレキシブルタイム：5:00～22:00(5:00～10:00(始業) 15:00～22:00(終業))

■1日の標準労働時間：8時間00分

※残業は月平均10時間程度で、ON/OFFのメリハリをつけて働けます

【勤務地】

東京都千代田区丸の内1-11-1 パシフィックセンチュリープレイス丸の内 8F

■転勤なし

■ハイブリッド勤務

【休日休暇】

- 年間休日130日
- 週休2日制(土日祝)
- 有給休暇12日 ※初年度(入社時2日+半年経過後10日)
- リフレッシュ休暇5日
- 年末年始休暇

【待遇・福利厚生】

- 社会保険(健康保険、厚生年金、雇用保険、労災保険)
- 交通費全額支給
- ハイブリッド手当(職位による)
- 人間ドックおよびオプション検査補助あり
- サークル活動あり

Required Skills**【必須要件】**

- 業務経験を3年以上お持ちの方
- 無形商材の営業経験を1年以上お持ちの方
- 英語必須(ビジネスレベル以上)

【歓迎要件】

- IT業界における営業経験がある方
- 大手企業向けの営業経験がある方
- 数字に追われるよりもマネジメントしながら経営目線で営業を考えられる方

【こんな方は活躍できます!】

- キャッチアップする意欲がある方
- 論理的思考力を持ちながら、物事の本質を突き詰めて考えられる方
- 積極的に考え、行動ができる方
- 様々なステークホルダー巻き込みながら活動出来る方

Company Description