



【品川/外資IT】オープンポジション（セールス） | 組織のDXを支えるホリゾンタルな自社SaaS製品

自社SaaS製品の顧客提案/英語力を生かせる

Job Information

Hiring Company

ZOHO Japan Corporation

Job ID

1603486

Division

Zoho事業部 営業部

Industry

Software

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less) - International Company

Non-Japanese Ratio

Majority Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Train Description

Keihin Tohoku Line (Tokyo-Yokohama), Shinagawa Station

Salary

5 million yen ~ 10 million yen

Work Hours

標準勤務時間：9：00 ~ 18：00

Holidays

完全週休2日制（土日祝）

Refreshed

August 27th, 2026 05:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Basic

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≫

- ・ Zoho製品の提案営業や顧客フォロー、ウェビナー登壇など法人向けフィールドセールスを担当
- ・ 成長中のSaaS製品を通じて顧客の業務改善を支援し、事業拡大に直接貢献できるポジション
- ・ 提案活動からセミナー登壇まで幅広く経験し、営業力とSaaSの専門知識を高められる環境
- ・ 年間休日125日・完全土日祝休み・教育支援や無料ランチなど福利厚生が充実

【業務内容】

当社のセールスポジションは、役割に応じて『オンラインセールス』『フィールドセールス』『エンタープライズセールス』に分かれます。ご経験やスキルに応じて、マッチするポジションで選考させていただきます。

■オンラインセールス

- ・ 架電でのニーズヒアリング

各種サイトからの問い合わせや資料ダウンロード、無料トライアル経由で当社製品に興味をお持ちいただいた顧客へ、架電またはメールでアプローチします。

架電においては導入目的、決裁権者、予算などを詳細にヒアリングし、Zoho製品や有料プランで叶えられる課題なのかを判断します。経験や製品習熟度に応じて、担当顧客が割り当てられます。

- ・ オンラインでの提案活動

架電またはメールでのヒアリングの結果、具体的な製品紹介のフェーズに入る場合は、プリセールスエンジニアとともに製品デモや紹介をおこないます。商談方法はオンラインメインです。

商談後も状況確認を続け、クローズまで担当します。一顧客当たりの営業リードタイムは約20日です。

- ・ 売上金額、架電数、商談数、受注件数が主なKPIです。

■フィールドセールス

- ・ 提案活動

SDRがヒアリングした内容をもとに、受注に向けた具体的な提案活動（プリセールスエンジニアとともに製品デモや紹介）をおこないクローズまで担当します。商談方法はオンラインメインですが、顧客に応じて対面も生じます。一顧客当たりの営業リードタイムは約40日です。

- ・ 売上金額、架電数、商談数、受注件数が主なKPIです。

■エンタープライズセールス

- ・ 提案活動

SDRがヒアリングした内容をもとに、受注に向けた具体的な提案活動（プリセールスエンジニアとともに製品デモや紹介）をおこないクローズまで担当します。商談方法はオンライン、対面どちらも発生します。

- *3ポジション共通の業務

- ・ セミナー/展示会での対応

外部展示会ブースにおいて、製品説明をおこなっていただきます。将来的には、自社主催セミナー（Zoholics Japan他）でスピーカーとして登壇いただきます。

■募集背景：

グローバルで成長中のクラウド型ビジネスアプリケーション「Zoho」（ゾーホー）の、事業拡大のため、増員を図ります。

■配属先：

Zoho事業部 営業部

【雇用形態】

正社員

※試用期間あり、3か月

【給与】

月給：300,000円～600,000円

上記には月25時間分の固定残業代（48,532円～97,375円）を含みます。超過分は全額支給されます。

※経験やスキル、ポジションに応じて考慮します。

年収：5,310,000円～10,620,000円

※目標100%達成時の金額

■昇給：年1回（4月/人事評価および業績に応じて）

■インセンティブ賞与：原則年3回（8月、11月、2月）

【就業時間】

標準勤務時間：9：00～18：00

【勤務地】

東京都港区港南（東京オフィス）

【休日休暇】

- ・ 年間休日125日（2026年度）
- ・ 完全週休2日制（土日）

- ・ 祝日
- ・ 夏季休暇：有給休暇の5日連続取得
- ・ 会社指定休日：年末年始などが対象
- ・ 有給休暇：初年度最大15日／入社後、試用期間（原則3か月）満了をもって付与
※入社月に応じて付与日数が異なります。
- ・ 特別休暇：慶弔休暇、本人/兄弟姉妹の結婚休暇、配偶者の出産休暇
- ・ リフレッシュ休暇付与：5年に1回取得可能

【待遇・福利厚生】

<教育制度・資格補助>

- ・ 資格試験報奨金制度：会社が指定した資格試験の受験費用および取得時の報奨金を支給
- ・ 教育補助制度：会社が認めた社外教育の費用の20%を補助
- ・ 書籍購入制度：業務関連の書籍を会社負担で購入可
- ・ TOEIC社内受験（年1回）
- ・ 「7つの習慣」研修：新卒中途に関わらず参加必須のワーク型の研修
- ・ BizCampus Live導入：定額制オンライン型ライブ研修、ビジネスに必要な能力を養う130以上のテーマから自由に受講可

<手当>

- ・ 通勤費全額支給（月10万円まで）
- ・ オフィス近距離引っ越し手当：諸条件を満たした場合、一律の金額を支給（在籍中1回のみ）
- ・ 慶弔見舞金支給（社内規程による）

<健康衛生>

- ・ 社会保険完備（健康保険：首都圏デジタル産業健康保険組合）
- ・ 定期健康診断（年1回）
- ・ ストレスチェック（年1回）
- ・ 健康セミナー実施（年数回）：メンタルヘルス、睡眠改善、健康診断結果の見方などを保健師からレクチャー
- ・ 外部相談窓口：メールや電話にて匿名で相談できる外部窓口を設置
- ・ 各種予防接種補助：インフルエンザ、海外出張前各種ワクチン

<将来の備え>

- ・ 個人型確定拠出年金（iDeCo）補助：最大7,000円補助 ※掛金に応じて変動
- ・ 確定給付企業年金（DB）：入社満3年経過後から加入する会社負担の退職金制度
- ・ 退職金前払制度：最大50%を賞与へ上乗せ支給
- ・ 総合福祉団体定期保険：入社満3か月の社員を対象に加入する弔慰金制度
- ・ 自宅用避難グッズ支給：社員を対象に、自宅に避難・防災グッズを支給

<社内コミュニケーション>

- ・ 部署懇親会費補助：四半期に1回会社より一部補助・社内クラブ活動：バスケット、テニス、音楽など、拠点の垣根を超え13のクラブが活動中（任意参加）
- ・ 社員旅行：年に1回1泊程度の社員旅行を実施（任意参加）
- ・ ウェルカムランチ補助：新入社員がチームに入社した際の歓迎ランチ補助
- ・ チューターランチ補助：先輩社員と新入社員とのランチを最大4回まで補助

<その他>

- ・ 無料ランチ：会社指定のお弁当の代金を全額補助
- ・ 無料ドリンク・無料スナック：各オフィスにてコーヒーやハーブティー、ソフトドリンク、お菓子等
- ・ 喫茶補助：外出時にカフェで業務をする場合は、一律の金額を補助
- ・ 入社ノベルティbox配布：ハンカチ、タンブラー、巾着、システム手帳、卓上カレンダーをセットにしたウェルカムboxを支給
- ・ ハマふれんど加入：横浜市が実施する福利厚生サービスで、ベネフィットステーションやプレゼント企画などが利用可
- ・ 服装自由（TPOをわきまえることが前提）
- ・ 時短勤務制度：育児や介護を理由とした時短勤務を申請することが可能
- ・ 保育支援：会社が保育料の一部を補助する制度（諸要件あり）
- ・ ベビーシッター派遣事業割引券：国指定のベビーシッター利用時に割引を受けられるもの

Required Skills

【必須条件】

- ・ BtoBソフトウェアの営業経験3年以上
- ・ 英語力（メールやチャットによる英語でのコミュニケーションができること）
- ・ オフィスにてフルタイム勤務ができる方

【歓迎条件】

- ・ CRM/SFAの提案経験
- ・ ビジネスでの英語使用経験

【求める人物像】

- ・社内外問わずコミュニケーションを取れる方
- ・協調性のある方
- ・目標達成志向の高い方
- ・急速に変化する環境の中で、新しい製品サービスや技術をチェックし、最新かつ最適なソリューションを提案できる方

【選考について】

- ・募集人数：3名
- ・選考フロー：
 - 1．書類選考
 - 2．一次面接（リモート可）
 - 3．最終面接・人事面談（来社）、適性診断（職務適性）

※バックグラウンドチェック、リファレンスチェックをおこなう場合もございます。

※最終面接・人事面談は、弊社東京オフィスへご来社いただきます。首都圏以外からご来社いただく場合、交通費を支給予定です。

※応募書類受領後、1週間以内に書類選考結果をお知らせします。

※応募の秘密は厳守いたします。

※応募書類については返却いたしかねますので、あらかじめご了承ください。

Company Description