



【業界未経験OK・リモート可】インサイドセールス◆最先端サイバーセキュリティ製品・コンサルティングの商談創出&営業支援

顧客は大企業、取り扱いサービスは先進分野 / 少数精鋭の環境で活躍！

Job Information

Hiring Company

[Machina Record, Inc.](#)

Job ID

1618677

Industry

Other (IT, Internet, Gaming)

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less)

Non-Japanese Ratio

Majority Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Chiyoda-ku

Salary

4 million yen ~ 7 million yen

Work Hours

在宅勤務日：9:30～18:00 / 出社日：10:00～18:30

Holidays

完全週休2日制

Refreshed

October 29th, 2026 08:46

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 1 year

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Daily Conversation Level

Minimum Japanese Level

Native Level

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≫

- ・サイバーセキュリティ事業のインサイドセールスとして、見込み顧客へのアプローチや商談創出、営業・マーケティング支援を担当
- ・中小企業から大手企業、官公庁まで幅広い顧客の課題を把握し、最適な提案を通じて社会的意義の高い事業に貢献できる
- ・新規開拓からリード管理、展示会・セミナー運営まで幅広く経験でき、データを活用した営業力を磨きながら将来はフィールドセールスも目指せる
- ・想定年収400万～700万円、週2日以上のリモート勤務に加え、年間休日120日以上や書籍購入補助も充実

【業務内容】

セキュリティ対策の新概念「サイバーインテリジェンス」を展開する当社にて、インサイドセールスを担当していただきます。

インサイドセールスは、マーケティングやフィールドセールスチームと協力しながら、ビジネスの創出を牽引していただくポジションです。日々の業務プロセスやアプローチ方法を最適化していき、目標達成に向かってコミットしていただきます。

また、単なるアポイント獲得に留まらず、お客様の課題を特定し最適なソリューションを提案することを目指します。将来のキャリアパスとしてはフィールドセールスを視野に入れることが可能です。

※担当事業：

- インテリジェンス事業（<https://machinarecord.com/cyber/>）
- セキュリティコンサルティング事業（<https://machinarecord.com/consulting/>）

< 具体的には >

- ・インバウンドリードのフォロー/アポイント化
- ・新規リード創出（コールドコール等）
- ・既存リードへの再アプローチ
- ・営業/マーケティング支援
 - 営業関連資料作成
 - 見積もり/請求対応
 - HubSpot上での顧客管理
 - お客様への情報提供
 - 展示会ブース対応
 - セミナー/イベント運営補助

■業務の特徴：

サイバーセキュリティという社会的意義の高い分野で、営業スキルを実践的に学べる環境です。
スタートアップ・中小企業から大手企業、官公庁まで幅広い顧客層にアプローチ可能。
インバウンド対応から新規開拓まで経験でき、データドリブンな営業やイベント対応にも携われます。

【雇用形態】

正社員

【給与】

想定年収：400万円～700万円（月額固定給＋賞与）

※上記には、固定残業代（30時間分）を含みます。時間超過分については別途支給いたします。

※ご経験・能力に応じて決定します。

■昇給・賞与：あり（年間2回）※基本給の3ヶ月分想定（会社業績と評価により変動あります）

【就業時間】

在宅勤務日：9:30～18:00

出社日：10:00～18:30

■所定労働時間：7時間30分、休憩時間：60分

■時間外労働有無：あり

【勤務地】

〒102-0093 東京都千代田区平河町1-6-8 JP-BASE平河町5F

■在宅勤務・リモートワーク：週2日以上リモート（状況に応じて変更の可能性あり）

■勤務形態：ハイブリッド勤務。原則、火曜・木曜がリモート勤務日（曜日固定）

【休日休暇】

- ・年間休日120日以上
- ・完全週休二日制
- ・祝日
- ・年末年始休暇
- ・夏季休暇5日（7月～11月の間で取得時期は調整可）
- ・年間有給休暇10日～20日（下限日数は、入社半年経過後の付与日数となります）
- ・特別休暇

【待遇・福利厚生】

- ・通勤手当あり
- ・各種社会保険（健康保険、厚生年金保険、雇用保険、労災保険）
- ・外部研修、OJT
- ・書籍購入補助
- ・健康診断（人間ドック：35歳以上）
- ・貸与 PC

Required Skills

【必須要件】

- ・ インサイドセールスや新規営業の経験 1年以上（個人・法人問わず）
- ・ 新しいことを自ら学び、吸収していく姿勢をお持ちの方
- ・ ITやセキュリティーに関する興味および学習意欲
- ・ 基本的なPCスキル（メール・Word/Excel/PowerPointなどの操作）がある方

【歓迎要件】

- ・ インサイドセールスの経験
- ・ ITに関する基礎知識（ITパスポートレベル）
- ・ セキュリティーに関する基礎知識
- ・ Sier/IT/SaaS業界/IT商社での営業経験
- ・ 官公庁組織に対する営業経験
- ・ 第二新卒歓迎

【求める人物像】

- ・ 主体的に課題を見つけ、解決へと行動できる方
- ・ 相手の気持ちを汲み取り、思いやりを持って行動できる方
- ・ チームや顧客と円滑にコミュニケーションを取れる方
- ・ グローバルな視野を持ち、多様な環境に適応できる方
- ・ 新しい知識を学び続け、変化や挑戦を楽しめる方

Company Description