MACHINA RECORD
Cyber Threat Intelligence

【年収600万〜1,000万/週2日リモート】サイバーセキュリティの法人営業♦大手・官公庁から中小企業まで

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
1618679

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
6 million yen ~ 10 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 08:47

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

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≫

- サイバーインテリジェンス・セキュリティコンサルティング事業における法人向け提案営業、新規開拓、既存顧客への拡大提案を担当
- 大手企業や官公庁から中小企業まで幅広い顧客の課題に向き合い、長期的な信頼関係を築きながらセキュリティ対策の強化に貢献できる
- 欧米の先進的なセキュリティ製品を扱い、コンサルタントや海外ベンダーと連携しながら、高度な提案力と専門知識を磨ける
- 想定年収600万～1,000万円、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、お客様の課題やニーズに応じて課題解決型のコンサルティングセールスをお任せします。

※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＞
入社後3ヶ月程度は現職の営業担当者同席のもとOJTを通じて、事業や顧客、取扱サービスへの理解を深めて頂きます。

～インテリジェンス事業～

- マーケティングチームによるリード創出や紹介からの案件化及び受注活動
- 新規顧客開拓として、業界/サービス別のエンタープライズ企業向け接点強化、拡大施策の企画、立案、実行
- 既存顧客の関係性の強化、クロスセルやアップセルの案件化および受注活動
- カンファレンス、セミナーやキャンペーンなどマーケティング施策支援

～セキュリティコンサルティング事業～

- マーケティングチームによるリード創出からの案件化及び受注活動
- 開発ベンダーとの各種調整業務（ライセンスの購入・管理、顧客提供用ライセンスの手配、契約更新対応 など）
- カンファレンス、セミナーやキャンペーンなどマーケティング施策支援

■業務の特徴：

～インテリジェンス事業～

- クライアントは大手企業や官公庁が中心です。金融、メーカー、司法機関等幅広い業界と取引実績があります。リードタイムは半年～1年以上で、顧客と長期的に関係を築いていただきます。
- 取り扱う製品は、脅威情報を事前に収集し分析する「サイバーインテリジェンス」を活用することで被害の未然防止や最小化を図るもので、この分野で技術的に先行している欧米各国企業の製品が中心となります。

～セキュリティコンサルティング事業～

- クライアントはスタートアップ～中小企業が中心です。コンサルタントと密に連携しながら対応します。
- 「ちゃんとしたセキュリティを、すべての企業に」というビジョンのもと、コンサルタントが密に伴走しながら実効性の高い支援を提供するため、顧客の課題に寄り添った提案を行っていただきます。

【雇用形態】
正社員

【給与】
想定年収：600万円～1,000万円（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】

- 3年以上の法人向け営業経験及び顧客折衝経験
- 1年以上のIT・ソフトウェア・SaaSプロダクトの取り扱い経験
- 提案資料作成、プレゼンテーションの一定のスキル

【歓迎要件】

- 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
- 公共調達に関する基礎知識
- セキュリティに関する基礎知識

【求める人物像】

- 受身にならず、主体的に自らの仕事を作り、取り組んでいける方
- 面白いことをやりたいと願い、かつそれを自分で見つける / 作り出すことを志向する方
- 向上心を持ってチャレンジしていくことができる方
- 人とコミュニケーションを取るのが好きな方

Company Description