PagerDuty

【東京・港区】Business Development Representative｜SaaS｜PagerDuty｜英語

Job Information

Hiring Company
PagerDuty, Inc.

Job ID
1623095

Industry
Software

Company Type
International Company

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Train Description
Hibiya Line, Roppongi Station

Salary
7 million yen ~ 11 million yen

Work Hours
会社の規定に準ずる

Holidays
土日祝

Refreshed
November 17th, 2026 14:01

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 1 year

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Basic Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
High-School

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

【業務内容】
日本市場で成長を続けるPagerDutyでは、エンタープライズを中心とする顧客基盤の拡大と、日本チームのPipeline Generation/パイプライン創出目標の達成を牽引するBusines Development Representativeを募集しています。
この役割では、ターゲットアカウントへのアウトバウンド活動と、マーケティング施策・イベントから獲得したリードのフォローアップの両輪を担います。単に架電数・メール送信数を積み上げるのではなく、「どの企業の、どの部門の、どの課題に対して、なぜ今アプローチするのか」を自ら設計し、Sales Team・Account Executiveへの商談引き渡しまで責任を

持ちます。
日本法人はまだ少人数の成長フェーズにあり、決められた台本をなぞる仕事ではありません。施策そのものを自分たちで企画し、外部リソースも使いながら市場の開拓方法を設計していく段階です。自らの働きかけが会社の成長に直結する手応えを求める方に適した環境です。
本ポジションは、PagerDuty Japanの経営戦略・マーケティング本部長にレポートし、Sales / Demand Generation Specialist /Partner / RevOps の各チーム、ならびにGlobal BDR組織と密に協働します。

＜主な業務内容＞

パイプライン創出（アウトバウンド）

- 担当するターゲットアカウントに対する、メール・電話・LinkedIn・キーマンレター等を組み合わせたアプローチの実行
- 業界動向・企業のIT投資状況・組織課題を踏まえた、アカウントごとの仮説構築とメッセージ設計
- 過去接点リードの掘り起こし施策の実行（当社の主要なパイプライン創出源のひとつです）
- 既存顧客に対するクロスセル・アップセル機会の発掘（Account Executiveと連携）
- 四半期のSQL創出目標に対する、自身の活動計画の策定と数値での進捗管理

マーケティング施策・イベント起点のフォローアップ

- ウェビナー、展示会、自社セミナー、デジタル施策から獲得したリードへの迅速なアプローチ
- 大型社外協賛イベント（AWS Summit、Google Cloud Next、Gartner Symposium 等）における当日の顧客対応と、獲得リードのリスト化・優先度付け・フォローアップ
- リード獲得から初回コンタクトまでのリードタイムの短縮と、対応漏れの防止
- 施策ごとの結果分析と、マーケティングチームへのフィードバック

施策の企画と外部リソースの活用

- 「どういうリードが欲しいか」を自ら定義し、マーケティングチームと共同で獲得施策を設計する
- パートナー経由の紹介施策や、外部コールベンダーの活用など、自チームの人数を超えて成果を出す手段の企画・実行
- 新規プロダクト・キャンペーンのローンチにあわせたトークトラックの実践と改善提案

ターゲティングとアカウント設計

- 担当セグメント（エンタープライズ / コマーシャル）における優先アカウントリストの作成と維持
- Intentデータ・企業データベースを活用した、アプローチタイミングの見極め
- 担当Account Executiveとの定期的な連携によるアカウント戦略のすり合わせ

連携とハンドオフ

- Account Executiveへの商談引き渡し（背景・課題・意思決定プロセスの正確な引き継ぎ）
- Partnerチーム経由の案件における適切な連携ルートの確認と対応
- Salesforce上の活動記録・案件情報の正確な入力と維持
- Global BDRコミュニティとの情報連携、および知見の日本チームへの持ち込み

AI活用と生産性向上

- Claude等の生成AIを活用した、リサーチ・文面作成・リスト整理・レポーティングの効率化
- 自身の活動データ（アプローチ数、返信率、商談化率）を自ら把握し、ボトルネックを特定して改善する
- 自分が見つけた有効なやり方を、チーム標準の型（シークエンス、トークトラック、リスト作成手順）として還元する

■PagerDutyについて：
PagerDutyは、デジタル運用管理のグローバルリーダーとして、フォーチュン100社の65%を含む14,000以上の顧客と85万人以上のユーザーにサービスを提供しています。 デジタルシステムを構築・運用するチームにとって、PagerDutyはデジタルサービスを常時稼働させるために不可欠な、緊急かつミッションクリティカルな作業を管理するための最適なソリューションとして採用されております。 Great Place to Work™の認定を受けており、製品はそのカテゴリーでトップクラスの評価を受けています。

【勤務地】
東京都港区六本木 東京ミッドタウンタワー 18階 ワークスタイリング
■アクセス：東京メトロ日比谷線「六本木駅」

【給与】
経験考慮の上、応相談

【雇用形態】
正社員

【就業時間】
会社の規定に準ずる

【休日休暇】

- 土日祝日
- 年末年始休暇（12月30日から1月3日）
- 年次有給休暇（初年度最大18日）
- シックリーブ（年最大5日）
- ウェルネスディ（年3〜4日）
- 産前産後休暇

- 介護休暇

【待遇・福利厚生】

- 各種社会保険（健康保険、雇用保険、労災保険、厚生年金保険）
- 健康診断補助
- 通勤手当
- 確定拠出年金制度
- ランチ補助制度
- インターネット・電子機器手当
- Employee Assistance Plan（EAP）

Required Skills

【応募条件】
＜必須条件＞

- インバウンド・アウトバウンド双方の法人営業 / インサイドセールス / BDR・SDR経験2年以上、および目標達成の実績
- 電話・メール・オンライン商談を通じて、日々多くの顧客とやり取りできること
- 目標数値に対して自ら計画を立て、数値で進捗を管理した経験
- 初対面の相手から課題を引き出し、価値を言語化して伝えられるコミュニケーション能力（口頭・書面）
- 高い組織力と、複数施策を並行して回せるタスク管理能力
- 日本語ネイティブレベル、英語：Global BDRコミュニティおよびHQとの情報連携に支障のないレベル（読み書き）

＜歓迎条件＞

- SaaS / ITソリューションのテクノロジー営業またはBDR経験
- スタートアップ、および急成長フェーズのテクノロジー企業での就業経験
- エンタープライズ（大手企業）を対象とした新規開拓の経験
- ABM（アカウントベースドマーケティング）やIntentデータを用いたターゲティングの経験
- イベント・ウェビナー起点のリードフォローアップの設計・実行経験
- 生成AIを日常業務に組み込んで生産性を高めた経験
- 外資系企業での就業経験

ツール使用経験

- Salesforce
- Claude 等の生成AIツール
- Tableau
- Sansan 等のデータソース

【求める人物像】

- ゴールから逆算して考え、数字とタイムラインに嘘をつかない方
- PagerDutyのミッション・バリューに共感し、成長意欲が高い方
- 逆算思考/オーナーシップ/高速なPDCA
- 新しい領域でのチャレンジを楽しめる方
- 自分の領域外の業務も進んで実行できる方
- 変化の激しい環境での対応力
- 傾聴力・オープンマインド・高い感情知能

Company Description