法人営業（B2B）｜IT・セキュリティ関連SaaS

法人営業経験を活かすIT・SaaS営業｜年収500〜800万円・週2日出社

Job Information

Recruiter
IntelliPro Japan

Job ID
1623206

Industry
Software

Company Type
Small/Medium Company (300 employees or less)

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
5 million yen ~ 8 million yen

Refreshed
November 16th, 2026 11:59

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
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

【企業・ポジション概要】
法人向けIT・セキュリティ関連SaaSを提供する成長企業にて、法人営業担当者を募集しています。

顧客企業の課題やニーズを把握し、自社サービスの提案を通じて、企業のセキュリティ対策や課題解決を支援していただくポジションです。

IT・SaaS業界での営業経験は必須ではなく、これまでの法人営業経験を活かして新しい領域に挑戦したい方も歓迎します。

【主な業務内容】
・法人顧客への自社SaaSサービスの提案営業
・新規顧客の開拓および既存顧客への営業活動
・顧客の課題やニーズのヒアリング
・サービス導入に向けた提案、商談、契約締結
・社内関係者との連携および顧客対応
・営業活動を通じた事業拡大への貢献

Required Skills

【必須要件】
・法人営業（B2B）の実務経験
・顧客の課題やニーズに応じた提案営業の経験
・主体的に課題を発見し、解決に向けて行動できる方
・新しい知識やスキルを継続的に学ぶ意欲のある方

【歓迎要件】
・IT、SaaS、ソフトウェア関連サービスの法人営業経験
・セキュリティ関連商材の営業経験
・新規顧客開拓の経験
・経営層や複数部門に対する提案経験
・業務改善や営業プロセスの構築経験

【求める人物像】
・誠実に顧客やチームと向き合える方
・自ら考え、主体的に行動できる方
・成長意欲があり、新しい領域にも挑戦できる方
・周囲と協力しながら成果を追求できる方

Company Description