

【江東区錦糸町】大手クラウド商材のインサイドセールス｜NASDAQ上場・世界70か国以上で展開するグローバル企業

アメリカ本社のグローバルIT企業で、クラウド領域の専門性を磨きステップアップ

Job Information

Hiring Company
Japan Concentrix

Job ID
1623712

Industry
Other (IT, Internet, Gaming)

Company Type
Large Company (more than 300 employees) - International Company

Non-Japanese Ratio
(Almost) All Japanese

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Koto-ku

Train Description
Sobu Line Local (Mitaka-Ichikawa-Chiba), Kinshicho Station

Salary
4 million yen ~ 9 million yen

Work Hours
会社の規定に準ずる

Holidays
完全週休2日制（土日祝）

Refreshed
November 19th, 2026 18:06

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 1 year

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Daily Conversation Level

Minimum Japanese Level
Fluent Level

Minimum Education Level
High-School

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

営業経験を武器に、世界を支えるIT・クラウドビジネスの最前線へ。

世界70か国以上で事業を展開し、グローバル企業を中心に2,000社以上の顧客を支援するConcentrix。

AIやテクノロジーを活用した企業の業務変革を支援する当社にて、クラウドソリューションや業務支援ツールの提案機会を創出するインサイドセールスを募集します。

今回お任せするのは、お客様との最初の接点を担い、電話・メール・オンライン会議を通じて課題やニーズを把握し、商談につなげる役割です。

これまでの法人営業や顧客折衝の経験を活かしながら、IT・クラウド・AI・DX領域の専門知識を身につけられる環境です。グローバル企業の営業プロセスや最新のセールス手法に触れながら、営業としての専門性を広げていくことができます。

【業務内容】
世界中の企業で利用されているクラウドソリューションや業務支援ツールについて、顧客へのアプローチからニーズの把握、商談機会の創出までを担当していただきます。

顧客リストはあらかじめ提供されるため、新規顧客の開拓や飛び込み営業はありません。顧客とのコミュニケーションを通じて課題やニーズを把握し、商談につなげていくことに注力できるポジションです。

＜具体的には＞

- 提供された顧客リストへのアプローチ
- 電話による顧客ニーズのヒアリング
- メール・オンライン会議ツールを活用したフォローアップ
- BANT（予算・決裁権・課題・導入時期）に基づく案件精査
- クラウドサービスや業務ソリューションの提案機会創出
- 商談化した案件のパートナー企業への引き継ぎ
- 営業活動履歴の記録・管理
- 顧客との継続的なリレーション構築
  ※マネジメント業務なし

■このポジションの魅力：

- グローバル企業の営業プロセスを実務で習得
  - 世界規模で企業のテクノロジー活用を支援するConcentrixの環境で、グローバル標準のセールスプロセスや最新の営業手法を身につけることができます。
- 営業経験を活かしながら専門領域を広げられる
  - これまで培ってきた顧客折衝力やヒアリング力を活かし、IT・クラウド・AI・DX領域の知識を実務を通じて習得できます。技術チームやパートナー企業との協業を通じて、専門性を高められる環境です。
- 成果に応じた評価制度
  - 成果報酬型の評価制度を採用しており、日々の営業活動や成果が評価につながる環境です。

【勤務地】
日本コンセントリクス株式会社 本社
■アクセス：錦糸町駅　徒歩7分程度
※リモートワーク不可（将来的には、ハイブリッド勤務の可能性もあります。）

【給与】
年収：400万円〜900万円
※成果報酬型

【雇用形態】
正社員

【就業時間】
会社の規定に準ずる
■月平均残業時間：20時間以内

【休日休暇】

- 完全週休2日制（土日）
- 祝日
- 年末年始休暇
- 年次有給休暇（年間21日付与。初年度は入社月により付与日数が異なります）
- 誕生月休暇
- 傷病休暇
- 看護休暇
- 介護休暇
- ボランティア休暇
- その他特別休暇（忌引、結婚、出産等）
  ※各休暇日数はご入社月より変わります

【待遇・福利厚生】

- 社会保険完備（健康保険、厚生年金、雇用保険、労災保険）
- 団体生命保険
- 交通費支給

- 各種研修制度
- 永年勤続表彰
- 定期健康診断
- インフルエンザ予防接種補助(規定あり)
- EAP（従業員支援プログラム）
- 慶弔金見舞金制度
- 育児支援制度
- BELSファミリークラブ(旅行、レジャー、ショッピング等特別優待・割引)
  ※企業統合に伴い一部変更になる可能性がありますので予めご理解ください

Required Skills

【必須要件】

- 法人営業、インサイドセールス、テレセールスいずれかの経験（2年以上）
- お客様との信頼関係の構築が得意な方
- 電話やメールを活用した顧客折衝経験
- クラウドやテクノロジー分野への興味・関心をお持ちの方
- KPIを意識しながら主体的に行動できる方
- CRMツール（Salesforce、Dynamics365など）の利用経験
- 日本語ネイティブ~N1レベル程度以上

【歓迎要件】

- テクノロジー業界、クラウドサービス、SaaSなどの近い業界での営業経験
- Microsoftクラウドソリューション(Modern Workplace)の知識をお持ちの方
- リニューアル（契約更新）ビジネスの経験、または外資系企業での経験
- Microsoft認定資格をお持ちの方
  -Fundamentals (MS-900, SC-900, AI-900, AZ-900, PL-900)
  -Associate(MD-102、MS-700、SC-300など)
- 英語：基礎レベル以上（お客様は日本法人のため日本語での対応ですが、社内資料やシステムに英文が含まれるため、英語への抵抗感がない方を歓迎します）

【選考について】

- 選考プロセス：応募 → 人事面談 → 書類選考 → 1次面接 → 2次面接 → 内定
  ※面談・面接はオンライン（Teams）にて実施いたします。

Company Description