

MACHINA RECORD

Cyber Threat Intelligence

【法人営業】先進のサイバーセキュリティー製品を扱うエンタープライズ営業

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！

募集職種

採用企業名

株式会社マキナレコード

求人ID

1469957

業種

その他 (IT・インターネット・ゲーム)

会社の種類

中小企業 (従業員300名以下)

外国人の割合

外国人 少数

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 千代田区

給与

400万円 ~ 700万円

ボーナス

固定給+ボーナス

勤務時間

9:30~18:00 (所定労働時間: 7時間30分) 休憩時間: 60分

休日・休暇

完全週休2日制 (休日は土日祝日) 年間有給休暇10日~20日 年間休日日数120日

更新日

2026年04月13日 18:34

応募必要条件

職務経験

1年以上

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

無し (英語使用比率: 全く使わない)

日本語レベル

ネイティブ

最終学歴

大学卒: 学士号

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

募集背景

「サイバーインテリジェンス」事業を主業として創業10年目を迎えたベンチャー企業です。これまで、国内のエンタープライズ企業や官公庁組織向けに、この分野で先行する欧米企業各社のサービスを提供し、成長を続けてきました。

現在、取り扱いサービスとユーザー数の増加を背景に、更なる成長を図るため、当該市場における新規開拓営業担当者を募集します。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。

業務概要

エンタープライズや官公庁向けサイバーインテリジェンスサービスの新規営業活動全般をご担当いただきます。継続的な成長のために新規開拓に注力いただきますが、一部、既存顧客向けの業務にも従事いただく事があります。

具体的な業務内容

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いただきます。以降は新規開拓営業担当として、マーケティングチームやインテリジェンスチームと連携しながら、以下の業務に従事いただきます。

■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。

社内の雰囲気

- ・ 多様なバックグラウンドを持つ20代～40代が中心の会社です。
- ・ 各々の主体性を大切にしており、若手や外国籍の社員が活躍するグローバルな環境です。
- ・ メンバーはオープンマインドで距離が近く、アイデアや意見を共有しやすい雰囲気です。
- ・ ひとりひとりの個性を尊重し、ワークライフバランスが取りやすい社風です。

この仕事で得られるもの

- ・ 様々なソリューションを組み合わせた提案を行うことも多く、専門的な経験を積むことが可能です。
- ・ サイバーインテリジェンス分野のエキスパートのもと、業務を通じて日々新たな知見に触れることができます。
- ・ 日々様々なアイデアが飛び交う中でトライアンドエラーを重ねながら、成長を実感できます。
- ・ 自ら課題を見つけ解決策を考えるなど、責任感をもって主体的に動く力を身に付けることができます。
- ・ 新規提案先や既存顧客、ベンダー各社を含めた幅広いネットワークを通じ、多様な人脈を得ることができます。

=====

<各種手当>

交通費全額支給、各種社会保険（健康保険、厚生年金保険、雇用保険、労災保険）

<福利厚生>

教育制度・資格補助補足：外部研修、OJT、書籍購入補助

健康診断：健康診断（人間ドック：35歳以上）

<休日・休暇>

完全週休2日制（休日は土日祝日）

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）

年間休日日数120日

<休暇> 年末年始休暇/夏季休暇/年次有給休暇/特別休暇

<その他>

週2日リモート（月、水、金出社）

転勤はありません。年に数回程出張の可能性があります（全国）。

スキル・資格

必須要件

- 1年以上の法人向け営業経験
- 1年以上の無形商材の提案経験もしくはソリューション営業経験（IT・ソフトウェア・SaaSプロダクトに対する熱意）

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

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
- 第二新卒歓迎

会社説明