

【横浜】Sales Representative < Big Techやグローバル企業の一員として活躍できる > IT未経験OK

ハイブリッド勤務・基本在宅勤務 | 大手企業の一員として活躍できる！

募集職種

採用企業名
日本コンセントリクス株式会社

求人ID
1471799

業種
その他（人材サービス）

会社の種類
中小企業 (従業員300名以下) - 外資系企業

外国人の割合
（ほぼ）全員日本人

雇用形態
正社員

勤務地
神奈川県, 横浜市西区

最寄駅
みなとみらい線、　みなとみらい駅

給与
400万円 ~ 600万円

ボーナス
固定給+ボーナス

勤務時間
9:00 ~ 18:00（フレックスタイム制）※コアタイム　10:00 ~ 15:00

更新日
2026年11月20日 02:00

応募必要条件

職務経験
1年以上

キャリアレベル
新卒・未経験者レベル

英語レベル
ビジネス会話レベル (英語使用比率: 25%程度)

日本語レベル
流暢レベル

最終学歴
高等学校卒

現在のビザ
日本での就労許可が必要です

募集要項

私たちConcentrix Japanは、企業の特定の領域の業務を請け負い、クライアントの利益最大化に貢献するアウトソーシングサービスになります。
当社の特徴として、世界的グローバル企業（Big Techや大手医療機器、ソフトウェア企業など）が主なクライアントとなるため、Bigカンパニーの一員として、業務に携わることが可能です。

・多くのクライアントがIT企業になるため、ITの知識を身につけることができる！
・ハイブリッド勤務で週1ー2回のオフィス出社の為、家庭の都合と業務調整が可能。
・お取引しているクライアントの多くが、外資グローバル企業の為、語学力を活かせる環境！
・各企業のソフトウェアやプロダクト商材のアップデートや新製品などをいち早くキャッチアップすることができる！
・新しい知識やインプットからアウトプットすることが得意な方にはマッチするお仕事。

IT知識がなくても、営業経験やBtoBのクライアントワークをこれまでご経験されている方でしたら、業務のキャッチアップも早いかと思います。

ポジション：Sales Representative

Big Techの一角をなす米国の主要IT企業を担当するチームで、コラボレーションツールの既存顧客向けアップセルや、同じ企業のIaaS/ PaaSソリューションとのクロスセル等に携わります。

【業務内容】
・契約更新の確認
・契約中の既存クライアントへ新サービスのご案内（一部過去クライアントにもアプローチ）
・営業支援システムへのデータ入力
・既存顧客リストをもとに、メールアプローチ
・見積もりや販売予測データの作成

◎これから語学力を高めたい方も歓迎！◎
・留学やTOEICなど英語を学生時代に身につけてきたけれど、ビジネスで使う機会がない
・英語の勉強中でビジネスでも活かしていきたい！　など
今はビジネス上で英語を活かせていない方で今後レベルアップしていきたい方も歓迎しています。
翻訳機能などを使いながら、徐々に慣れていければ、適した部署にアサインも可能！

雇用形態
正社員（試用期間　3か月）

想定年収
年収400万-600万円
*経験考慮の上、当社規定に準ずる

勤務地
横浜市西区みなとみらい3-6-3 MMパークビル11階
※現在は週に一度出社をしているメンバーが多いです。

休日・休暇
完全週休2日制（土日祝）

- 年次有給休暇
- 日本特別休暇（3日）
- 誕生月休暇
- 傷病休暇（5日）
- 感染症休暇（10日）
- ボランティア休暇
- その他特別休暇（忌引、結婚、受験、出産等）

福利厚生

- 社会保険完備（関東ITソフトウェア健保加入）
- 団体障害保険、団体生命保険、団体所得保険加入
- 各種研修制度
- 永年勤続表彰
- 定期健康診断
- EAP（従業員支援プログラム）

スキル・資格

＜求められる人物像＞

- 新しい知識を学び、成長していく意欲。担当製品や営業手法について研修が豊富に用意されているので、意欲的に学び吸収していただける方。
- スピードが早く変化も多いIT業界を楽しみ、自身を急速に成長させていきたい方。
- すぐれたコミュニケーションスキルのある方。
  顧客とは、ビデオ会議や電話・メールといった限られた接点の中で提案し関係を構築します。
  口頭や書面でのコミュニケーション能力がすぐれた方が望ましいです。

- 目標を達成し結果を得ることに前向きになれる方。
  月次・四半期・年次での目標をチームで追いながらの仕事になります。

応募条件

- 英語ビジネスレベル
  L ポジションによってシンガポールやEMEAのメンバーが含まれる週2～3回の打ち合わせに出席し、日本の状況についての説明を行う場面があります。外国人トレーナーによる研修にも対応いただきます）
- テクノロジー業界、クラウドサービスやオンライン広告など無形商材での営業経験
- Salesforce等営業管理システムを使った営業活動に関与した経験があるとなお望ましい

ご応募後の選考プロセス
応募 → 書類選考 → 人事面談 → 2次面接 → 3次面接 → 内定

- オンライン面接が基本となります。
- 採用プロセスが一部変更になる可能性があります

会社説明