



IT Sales

募集職種

人材紹介会社

株式会社 JAC International

採用企業名

Multinational System Integrator

求人ID

1493780

業種

ソフトウェア

会社の種類

大手企業 (300名を超える従業員数)

外国人の割合

外国人 半数

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

400万円 ~ 650万円

更新日

2026年01月14日 03:00

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

日常会話レベル

日本語レベル

ネイティブ

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

Position: Sales

Location: Tokyo, Hybrid

具体的には

- ・担当地域のチームにて、契約更新や製品およびサービスの販売実施
- ・アウトバウンドコールやメールを実行、顧客への連絡、また迅速な関係構築を通じてのニーズの評価
- ・当該製品/ソリューションの価値提案を様々な業界や規模の企業への説明、および顧客のニーズへの説明の実行
- ・当該製品へ関心を持つ見込み顧客へのアプローチ、接触、及びアウトバウンドプロスペクティングキャンペーンの実

行

- 販売プロセスの開発、および洗練するためのチームプロジェクト主導への貢献
- 収益ベースの目標を達成し、アップセルのチャンスに貢献
- 月間販売目標の達成および超過するための貢献
- 製品知識の習得とサービスの技術的理解に基づいたクライアント企業からの要件の評価
- 顧客の懸念や満足度、および製品使用を妨げる障害を解消するためのサポートを提供
- 外部の競争圧力を管理し、顧客との継続的な関係をキープし、新しい顧客を獲得するための努力
- 電話やメールを通じての顧客管理 – 大部分のコミュニケーションはアウトバウンド
- チームやマネジメントと協力し、顧客や見込み客とのすべてのやり取りにおいてプロフェッショナルな経験を提供
- 顧客管理システム（CRM）を正しく管理し、関連データへの深い理解の保持
- ビジネスチャンスの確認(qualification)、ビジネスチャンスの転換(conversion)、ビジネスチャンスの健康チェック(health check)、顧客の声の収集、契約更新などの営業活動の実施

スキル・資格

求める人物像

- 1～2年の営業経験をお持ちの方（IT業界でのご経験者優遇）
- ビジネス、営業、または技術関連の学位をお持ちの方
- テクノロジーに精通している方
- テクノロジー製品のB2B環境におけるコンサルティングソリューション営業のご経験をお持ちの方
- インバウンド/アウトバウンドの電話営業に自信をお持ちで、積極的にセールス活動できる方
- エンタープライズクライアントのCレベルの担当者との対応経験をお持ちの方
- スピード感を持ち、急速に変化する環境に対応できる方
- ノルマを達成したご経験のある方
- CRMの知識のある方
- 分析的な考え方と前向きな姿勢をお持ちで、自分の目標やチームの目標達成に向けて活動できる方
- リード生成、コールドコールのご経験、および営業プレゼンテーションの実績をお持ちの方
- 組織的で、パイプライン管理、時間管理、優先順位付けのスキルをお持ちの方
- 同意された手順を遵守して、礼儀正しく、フレンドリーでプロフェッショナルな対応のできる方
- 顧客のニーズと懸念に注意深く耳を傾け、共感を示しながら顧客との信頼関係を最大化するための努力が得意な方
- 英語：ベーシックレベル（読み書きできる方、トークはほぼなし）
- 必要に応じて当該オフィスに通勤できる方（ハイブリッド）

会社説明