

【港区芝大門】インサイドセールス｜米国大手IT企業のクラウドサービスを提供

BPO大手｜世界トップクラスのCXソリューション

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
1494890

業種
その他（IT・インターネット・ゲーム）

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区

給与
400万円 ~ 550万円

勤務時間
9：00 ~ 18：00（休憩60分、8時間勤務）

更新日
2026年11月06日 02:00

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
ビジネス会話レベル

日本語レベル
ネイティブレベル

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

世界中の人が利用するあの有名な外資系IT企業を担当するチームでのインサイドセールスポジションです

≪本ポジションの魅力≫
●外資IT最大手企業でのインサイドセールスとして活躍できる！
●ニーズの高いクラウドサービスの提案営業

外資系大手IT企業プロジェクトでのインサイドセールスとして、市場からのニーズに対応し、当該クラウドサービスへの見込み客をポリシーに沿って販売チャンスに変換していただく活動をお任せいたします。

担当地域内の顧客の質問に対応し、提供する製品やサービスの知識を高め、そして最終的にセールスに繋げていただきクロージャーへ導いていただきます。

- 担当地域のチームにて、契約更新やサービスの販売の実施
- 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
- 正確な週次/月次/四半期の売上予測の提供
- 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

研修期間：約1ヶ月

スキル・資格

応募必須条件

- 2年以上のカスタマーサービスまたは営業経験をお持ちの方（IT業界でのご経験者優遇）
- 個人およびチームの販売目標達成の成功経験をお持ちの方
- 日英両語での適切なコミュニケーション（読み書き、会話）が取れる方
- 当該オフィスに通勤できる方

≪活躍できる人物像≫

- ボリュームの高いの電話対応経験をお持ちの方
- 新しい技術やデータを学ぶ意欲をお持ちの方
- 問題解決能力をお持ちの方
- 最新のIT関連知識をお持ちの方
- 顧客に提供されるサービスが契約上の販売目標とその他の主要業績評価指標（KPI）達成を意識できる方
- 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
- CRMシステムの知識をお持ちの方

雇用形態：正社員　*6か月の試用期間有

想定年収：400万 ~ 550万円 *経験考慮の上、当社規定に準ずる

【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）

ご応募後の選考プロセス：ご応募 → 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