



<東京>【自社プロダクト/営業】プライム市場上場G | 新規事業に携われる

生成AIを活用した自社プロダクト | 最先端分野への積極投資等事業拡大中のIT企業

募集職種

採用企業名

株式会社ファンリード

求人ID

1552667

業種

ソフトウェア

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

600万円 ~ 800万円

勤務時間

9:30~18:00(所定労働時間：7時間30分)

休日・休暇

完全週休二日制（土日祝）

更新日

2025年10月22日 01:00

応募必要条件

職務経験

6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

日本語レベル

ビジネス会話レベル

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

<この求人の魅力>

- ・ AI型ナレッジ管理SaaS「STiV」の営業活動を担当
- ・ 新市場の開拓に挑戦できるやりがい
- ・ IT・生成AIの知識、SaaS営業経験が活かせる
- ・ フレックス制&残業月15時間以内で働きやすい

【仕事内容】

多彩なIT技術により、さまざまな業種・業界の事業を支えるソリューションを提供している当社にて、自社開発したAI型ナレッジ管理システム「STiV」を共に創り、営業担当として自ら市場開拓しようと動ける方を募集します。

※AI型ナレッジ管理システム「STiV」

薬事・品質保証などの業務効率化ができる製薬業界に特化したAIナレッジマネジメントシステムです。

■業務内容：

- ・ 自社サービスをマーケティング担当から引き継ぎ、リードからクロージングまで行っていただきます
- ・ 数ヶ月に1回程度、イベントへ参加（インターフェックスなど）
- ・ 営業スタイルは9割オンラインで完結します

■魅力

2024年4月から販売開始に先駆けて各グループ会社・某大手製薬会社などに販売・導入実績がございます。これから新しい市場を開拓していくフェーズです。会社・事業と共に成長していきたい方のご応募お待ちしております。

◎身につくスキル

- ・ ITや生成AIに関する知識
- ・ 汎用的なコンサルティングスキル
- ・ 新規市場開拓

◎求める人物像

- ・ 不確かな要因も多い新規事業にて、楽しみながら前向きに事業推進できる
- ・ 役割のスコープに捉われず、自ら課題を見つけ、改善に取り組める
- ・ 高い目標達成意識がある

雇用形態

正社員

年収

想定年収：600万円～800万円

月給：500,000円～670,000円

月額(基本給)：405,400円～543,200円

※固定残業手当は月、30時間分、94,600円～126,800円を支給

※超過した時間外労働の残業時間代は追加支給

勤務地

東京都

勤務時間

9:30～18:00(所定労働時間：7時間30分)

■フレックスタイム制：有

標準労働時間（1日）：7時間30分

コアタイム：11:00～16:00

フレキシブルタイム：7:30～11:00、16:00～20:00

※試用期間中は9：30～18：00の固定労働時間制を適用

■残業：平均月13時間（昨年度実績）

休日休暇

年間 125日・完全週休二日制（土日祝）

夏期休暇3日

その他（年末年始/GW/慶弔/産前産後/育児/介護等）

有給休暇：入社後即時付与（日数は入社月に応じる）

スキル・資格

【必須スキル・経験】

- ・ 法人向けITソリューション（SaaS等）営業
- ・ コンサルティング営業の経験（5年以上）

【歓迎スキル・経験】

下記いずれか

- ・ テレアポに関する知識
- ・ 新規事業の立ち上げ経験
- ・ 営業チーム（業界問わず）でのメンバーマネジメント経験
- ・ 営業KPI設計&予実マネジメント経験
- ・ BtoBマーケティングの知見
- ・ 製薬業界／自動車業界の業務知識

会社説明