



【在宅可/外資系】法人営業◆世界的メーカーを支える外資系企業

外資・ノルマ・残業・転勤なし！年休127日で理想のワークライフバランスを実現

募集職種

人材紹介会社

[Talent Fit Japan, Inc.](#)

求人ID

1557437

部署名

インサイドセールス

業種

ソフトウェア

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

外国人 少数

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

500万円 ~ 600万円

勤務時間

9:00～18:00（実働8時間、休憩60分）※残業はほとんど発生しません。

休日・休暇

年間休日127日 完全週休2日制（土日・祝日） 夏季休暇（土日を含め9連休の実績あり）/年末年始休暇/有給休暇

更新日

2025年11月13日 02:00

応募必要条件

職務経験

3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 (英語使用比率: 25%程度)

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

【求人要項・企業の特徴】

◆世界トップクラスのメーカーが信頼を寄せる、グローバルスタンダードの技術力

カナダに本社を構える産業用3D計測ソフトウェア開発企業の日本法人です。自社開発のソフトウェアは、世界の名だたる大手自動車メーカー、航空宇宙関連企業、そして世界的なテクノロジー企業に至るまで、数多くのトップメーカーで標準ツールとして採用されています。

現在、世界98カ国、17,000社以上のお客様にご利用いただいております。ものづくりの品質向上に不可欠なソリューションとして、業界をリードし続けています。

あなたにお任せするのは、この世界標準のソフトウェアの価値を日本市場に広めていく、サポート型の内勤営業ポジションです。

◆「数字」ではなく、「顧客」に真摯に向き合える営業スタイル このポジションの最大の特徴は、営業ノルマが一切ないことです。架電件数の目標や予算数字もないため、数字に追われることなく、お客様一人ひとりの関係構築や課題解決のサポートに集中できます。マーケティングチームが作成したリストを元にしたアプローチや、既存のお客様へのアフターフォローが中心となり、チームで協力し合う体制が整っているため、安心して業務に取り組めます。

【具体的な仕事内容】

- ・新規顧客へのご連絡（リストは専門チームが用意します）
- ・既存顧客への保守更新のご案内や、導入後のアフターフォロー
- ・CRMツール（Salesforce）を使用した見積作成、顧客情報の管理
- ・その他、外勤営業メンバーのサポート業務全般
- ・海外本社との英語での連携（主にメールでのやり取りです）

◆未経験からでも安心してスタートできる、万全のサポート体制 入社後は、先輩社員のサポートのもと、動画や資料を用いた丁寧な研修からスタートします。製品知識や業界について、ご自身のペースでじっくりと学べるため、業界未経験の方でも全く心配はいりません。実際に、現在活躍中のメンバーも業界未経験からスタートしています。

スキル・資格

スキル資格

【必須条件】

- ・法人営業のご経験（業界や商材は問いません）
- ・英語でのビジネスコミュニケーションスキル（読解・文書作成が中心）

※翻訳ツールの使用も可能ですので、ご安心ください。

【歓迎条件】

- ・内勤営業（インサイドセールス）のご経験
- ・Salesforceなど、CRM/SFAツールの使用経験

【求める人物像】

- ・目標達成のために、チームメンバーと協力して業務を進められる方

- お客様の成功を第一に考え、丁寧なコミュニケーションを大切にできる方
- 新しい知識やスキルを積極的に学び、自身の成長につなげたいという意欲のある方
- 安定した環境で腰を据え、専門性を高めていきたい方
- ワークライフバランスを重視し、仕事もプライベートも充実させたい方

会社説明