



【法人営業の経験を活かしたい方へ】クラウドサービス営業 | IT・SaaS経験者歓迎！

急成長中のAI・SaaS業界で営業経験を活かせる！

## 募集職種

### 採用企業名

株式会社iSoftStone Japan

### 求人ID

1560601

### 業種

通信・キャリア

### 雇用形態

正社員

### 勤務地

東京都 23区, 千代田区

### 最寄駅

有楽町線、 麹町駅

### 給与

400万円 ~ 600万円

### 勤務時間

9:00 ~ 18:00 (実働8時間)

### 休日・休暇

土日祝

### 更新日

2026年06月19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

無し

### 日本語レベル

ネイティブ

### 最終学歴

大学卒：学士号

### 現在のビザ

日本での就労許可が必要です

## 募集要項

### 【仕事内容】

クラウド型通信ソフトウェアサービス (SaaS) の提案から導入・運用支援まで、一貫して顧客をサポートいただくポジションです。

営業活動だけでなく、顧客課題のヒアリング、ソリューション提案、導入支援、運用フォローまで幅広く担当いただきます。

**【主な取扱製品】**

- ・クラウド型コミュニケーションシステム
- ・AI関連ソリューション
- ・CTI / コールセンター向けシステム

**【主な業務内容】****■ プリセールス・営業活動**

- ・製品デモおよびサービス説明のサポート
- ・提案書、見積書等の作成
- ・POC（概念実証）の企画・実施支援
- ・顧客からの技術的・運用的な問い合わせ対応

**■ カスタマーサクセス業務**

- ・導入後の運用フォローアップ
- ・顧客満足度向上に向けた継続的なリレーション構築

---

**スキル・資格****【必須条件】**

- ・法人営業経験（1年以上）
- ・IT業界またはSaaS業界での実務経験
- ・顧客とのコミュニケーション能力および提案力
- ・基本的なPCスキル（Excel、PowerPoint、Word）

**【歓迎条件】**

- ・CTI関連製品の営業または導入経験
- ・コールセンター業界での業務経験
- ・カスタマーサクセス経験
- ・プリセールス経験
- ・新規顧客開拓経験

**【求める人物像】**

- ・顧客の課題解決にやりがいを感じる方
- ・主体的に行動し、自ら考えて提案できる方
- ・チームワークを大切にできる方
- ・新しい技術やサービスに興味を持ち、継続的に学習できる方
- ・顧客との長期的な信頼関係を構築できる方

**【休暇】**

- ・完全週休2日制（土日祝）
- ・年間休日120日以上
- ・ゴールデンウィーク、年末年始休暇あり
- ・有給休暇、育児休暇など

**【福利厚生】**

- ・社会保険完備
- ・交通費支給あり（3万円以内）

---

**会社説明**