



【注目スタートアップ】SaaSソリューション営業・フィールドセールス

大きく裁量を持った業務につきたい方にぴったり！！マネージャー目指したい方向け

募集職種

派遣会社

株式会社SPOTTED STAFFING

求人ID

1564336

業種

ソフトウェア

会社の種類

中小企業 (従業員300名以下)

外国人の割合

(ほぼ) 全員日本人

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 文京区

給与

500万円 ~ 700万円

ボーナス

固定給+ボーナス

勤務時間

9:00-18:00

休日・休暇

土日祝日

更新日

2026年02月10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

無し (英語使用比率: 全く使わない)

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

【SaaSセールス】 【コンサルティング・セールス】

こんな方にぜひご応募いただきたいポジションです！

- ✓ ただ商品・サービスを売るだけではないセールス職につきたい
- ✓ コンサルティングのスキル・実績を積み上げていきたい
- ✓ カスタマーサクセスの知見を生かしてステップアップしたい
- ✓ もっと裁量を持って営業をしたい

【募集背景】

今後さらに活発な企業・サービスの参入が進んでいく製造業界向け・製造DX領域において、自社SaaSサービスの開発・販売を進めている当社は、事業拡大に伴いセールス職を追加募集いたします。年内に少なくとも3名決定を目標に積極採用中です。

【業務内容】

- ・自社SaaSサービスの新規開拓営業
 - 課題ヒアリング・課題分析
 - 上記をもとにプロポーザル作成
- ・顧客への導入サポート
 - 受注後、顧客へのサービス導入時に社内各部署及び顧客とこまめに連携し、スムーズなサービス導入をサポート
- ・クロスセル・アップセル
 - 既存の顧客への新たな提案での追加受注活動、など
- ・国内出張（ある程度業務に慣れていただいたあとは、ほぼ毎週発生）
 - 営業訪問、導入時の調整・コミュニケーションサポートのための訪問など

【その他】

- ・週3出社、週2在宅勤務のハイブリッド出社です
- ・営業職のため、顧客のニーズに応じて出社・外勤比率が変わります

スキル・資格

【必須経験・資格】

- ・法人営業経験（無形、有形不問）、または
- ・法人向けの何かしらの定期サービスサポート経験
- ・普通自動車免許

【有ると望ましい経験・知識・スキル】

- ・SaaS業界での営業もしくはサポート経験

・製造業界に関する何かしらの知識（営業の知識、業界知識、現場知識など）

・経営層に向けた提案営業経験

【福利厚生・その他】

完全週休2日制、年末年始休暇、有給休暇

社会保険完備

通勤手当

住宅手当（該当する方）

健康診断、人間ドック受診補助

子育て支援制度

その他

会社説明