

**【東京】エンタープライズ営業（Zoho事業）フレックスタイム制**

エンタープライズ向けにZoho製品の提案・導入支援をリード

募集職種**採用企業名**

ゾーホージャパン株式会社

求人ID

1579634

部署名

Zoho事業部 営業部 エンタープライズセールスグループ

業種

ソフトウェア

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 港区

最寄駅

山手線、品川駅

給与

550万円～750万円

勤務時間

9：00～18：00（試用期間後はフレックスタイム制）

休日・休暇

完全週休2日制（土日祝）

更新日

2026年06月09日 01:00

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

日常会話レベル

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**《募集要項・本ポジションの魅力》**

- エンタープライズ向けにZoho製品の提案・導入支援をリードする営業業務

- ・顧客課題を理解し最適なソリューションを提案、商談から受注まで主体的に担当可能
- ・グローバルチームと連携し、英語コミュニケーションやSaaS知識を活かして成長できる
- ・完全週休二日制・年3回賞与・フレックスタイム制、福利厚生や社内制度が充実

【業務内容】

- ・エンタープライズ領域における営業プロセス全般に従事いただきます。
- ・マーケティングチームやインサイドセールスチームと密に業務連携しながらお客様へアプローチを行います。
- ・お客様の課題解決に向け、Zoho 製品・導入支援の提案を実施いただきます。

■ミッション：

Zoho製品群をエンタープライズ企業向けに提案・導入支援するセールスプロフェッショナルとして、案件創出から受注までのアクションをリード

■具体的な業務内容：

- ・新規および既存法人顧客へのアプローチ
インサイドセールスチームと連携し、最適な営業アプローチを実施
- ・顧客の課題把握と提案の検討
企業の業務課題やDXニーズを理解し、Zoho製品を最適なソリューションとして提案
- ・オンライン・対面での商談対応
お客様との商談・プレゼンテーションを通じて、営業アプローチをリード
- ・受注後の導入支援チームとの連携
導入支援メンバーやインド本社と連携し、顧客の成功に向けたプロジェクト体制を支援
- ・セミナー登壇や資料作成
製品理解を高めるためのセミナー運営や顧客向けコンテンツ作成

■募集背景：

Zoho事業の販売体制の強化を進めるため、2名募集いたします。

■配属先：

Zoho事業部 営業部 エンタープライズセールスグループ

【雇用形態】

正社員

※試用期間あり、3か月

【給与】

年収：5,664,000円～7,257,000円

月収：320,000円～410,000円

(月25時間分の固定残業代(51,938円～66,532円)を含む。超過分は全額支給。)

※経験に応じて考慮

■昇給：年1回(4月/人事評価および業績に応じて)

■インセンティブ賞与：年3回(8月、11月、2月)

【就業時間】

9：00～18：00(試用期間後はフレックスタイム制)

【勤務地】

東京都港区港南(東京オフィス)

【休日休暇】

- ・完全週休2日制(土日)
- ・祝日
- ・年末年始
- ・有給休暇(試用期間終了後15日付与(入社月によって変動)、以降毎年4月に規定に従い付与)
- ・特別休暇など

【待遇・福利厚生】

- ・交通費支給(月10万円まで)
- ・iDeCo補助支給(最大7000円)
- ・確定給付企業年金(DB)
- ・退職金前払制度(最大50%を選択可)
- ・時短勤務制度(小学校卒業まで取得可)
- ・傷病休暇
- ・リフレッシュ休暇付与(5年に1回)
- ・各種予防接種補助(インフルエンザ、海外出張時)
- ・ストレスチェック(年1回)
- ・TOEIC社内受験(年1回)
- ・ウェルカムランチ
- ・部署懇親会費補助(四半期に1回)
- ・無料ランチ(会社指定のお弁当)
- ・無料ドリンク・無料スナック
- ・ハーブティー提供(無料)
- ・社員旅行
- ・保育支援
- ・社内クラブ活動
- ・喫茶補助
- ・職制特別加算金

- 自宅用避難グッズ支給
- 入社時ノベルティ配布（システム手帳、卓上カレンダー）
- 資格試験報奨金制度
- 教育補助制度
- 書籍購入制度
- ハマふれんど（福祉共済）
- オフィス近距離引っ越し手当

※社内制度・取り組みについては次のページをご覧ください

<https://www.zoho.co.jp/work-style/#works>

スキル・資格

【必須条件】

- ITシステムのセールス、プリセールス、製品デモのご経験（3年以上）
- 社内外との確かなコミュニケーションや交渉等が可能な能力やご経験
- お客様向けの提案書等ドキュメント作成やプレゼンテーションのご経験

【歓迎条件】

- CRMやノーコード/ローコードといったSaaS領域におけるビジネス経験
- エンタープライズ領域の営業経験
- 主にチャットによる、グローバルチームと英語でのコミュニケーション（目安：TOEIC500点以上）

【求める人物像】

- ゾーホーの企業理念に共感いただける方
- 新しいIT技術やトレンドを自ら学び続けられる姿勢
- 短期的な成果だけでなく、中期的に物事を捉える思考
- 自身の責任を果たし、お客様およびチームからの信頼を得られる方
- 成功と失敗から謙虚に学び、より高みを目指して挑戦を続けられる方

【選考について】

- 募集人数：2名
- 選考フロー：
 1. 書類選考（履歴書・職務経歴書）
 2. 一次面接（リモート可）
 3. 二次面接（リモート可）、適性診断（職務適性）
 4. 最終面接、人事面談（来社）

※バックグラウンドチェック、リファレンスチェックをおこなう場合もございます。

※応募書類受領後、1週間以内に書類選考結果をお知らせします

※応募の秘密は厳守いたします。

※応募書類については返却いたしかねますので、あらかじめご了承願います

会社説明