



【1000～1200万円】 Sales Development Representative

株式会社エイチシーエル・ジャパンでの募集です。 インサイドセールスのご経験のあ...

募集職種

人材紹介会社

株式会社ジェイ エイ シー リクルートメント

採用企業名

株式会社エイチシーエル・ジャパン

求人ID

1584766

業種

Sler・システムインテグレーター

会社の種類

外資系企業

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

1000万円～1200万円

勤務時間

09:00～18:00

休日・休暇

【有給休暇】有給休暇は入社時から付与されます 初年度12日（試用期間中から取得可能）翌年以降1日ずつ追加（上限有り） 【休日...

更新日

2026年04月02日 15:07

応募必要条件

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

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

【求人No NJB2364373】

HCL Tech JapanのブランドであるHCL Softwareで全商材を担当いただくインサイドセールスの募集をします！

ミッション：

SDRは、インバウンドリードの精査・育成、データの正確性の担保、そして適切な営業担当者またはビジネスパートナーマネージャーへのリード受け渡しを行うことで、セールスパイプラインを支える重要な役割を担います。

主な業務内容 (Key Responsibilities) :

- ・メール、電話、SNS など複数チャネルでリードにアプローチし、検証・育成する。
- ・定義された基準に基づきリードを適格化し、すべてのやり取りを CRM に記録する。
- ・Marketing Qualified Leads (MQL) を適切な営業チームまたはパートナーチームへ受け渡す。
- ・エンゲージメント向上やリード育成、コンバージョン支援のためのコンタクト戦略を立案・実行する。
- ・クロスファンクショナルチームと連携し、リードデータの精度・鮮度・活用性を確保する。
- ・必要に応じてメールマーケティングやオンラインキャンペーンの実行・追跡をサポートする。
- ・顧客とのすべてのやり取りや製品関心の情報を CRM に正確に記録・維持する。
- ・HCLSoftware の製品ポートフォリオと価値提案を理解し、効果的に伝える。

About the company:

HCLSoftware · a division of HCLTech · delivers cutting edge solutions across Business and Industry Applications Intelligent Operations Total Experience Data Analytics and Cybersecurity. With a strong focus on innovation it powers over 20 000 global organizations including a majority of the Fortune 100 and nearly half of the Fortune 500.

Recognized as a Challenger in the 2025 GartnerR Magic Quadrant · for Digital Experience Platforms HCLSoftware continues to strengthen its market position with a clear vision and execution strategy.

With a rapidly growing \$2 billion business HCLSoftware is on an ambitious path to becoming the #1 software company globally. This is the perfect time to join our dynamic team make an impact from Day 1 and be part of our expansion and innovation journey!

スキル・資格

- ・ソフトウェア営業、リードジェネレーション、インサイドセールスでの 2・4 年の経験 (B2B またはエンタープライズ テック領域が望ましい)
- ・日本語ネイティブレベル、英語ビジネスレベル以上
- ・高いコミュニケーション力・対人スキル
- ・正確性・組織力に優れた方
- ・自発的で、分析思考を持ち、課題解決に前向きに取り組める方
- ・CRM (Salesforce 等) や基本的なメール/オンラインキャンペーン運用の経験
- ・テクノロジー、SaaS、デジタルセールス領域への強い興味

会社説明

デジタルトランスフォーメーション・サービスエンジニアリング開発サービスソフトウェア設計・開発・保守サービスインフラサービスアウトソーシング・サービスIT・業務コンサルティング