

MichaelPage

www.michaelpage.co.jp

【SaaS企業】 Sales Development Representative

【SaaS企業】 Sales Development Representative

募集職種

人材紹介会社

マイケル・ページ・インターナショナル・ジャパン株式会社

求人ID

1589606

業種

ソフトウェア

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

経験考慮の上、応相談

更新日

2026年04月22日 17:45

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

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

インバウンドリードへの電話対応を中心に、顧客の規模やニーズに応じた初期選別や一部カスタマーサービス対応を行い、営業機会の発掘・整理を担います。

営業・マーケティングチームと連携しながら、日本市場における営業パイプラインの創出に貢献する重要なポジションです。

企業情報

グローバルIT企業として、企業の顧客対応やサービス体験を支援するクラウド型ソフトウェアを提供し、業務効率化とビジネス成長の実現を支援しています。

ソフトウェア営業としてのキャリアを志向し、変化の速い環境の中で高い目標に挑戦し続けられる、主体性と成長意欲のある人材を募集しています。

職務内容

- 日本市場におけるセールスパイプライン創出のための新規見込み顧客の発掘・育成

- インバウンドマーケティングからのリード対応および優先度に応じた選別・フォロー
- 経営層や意思決定者との商談・コミュニケーションの実施
- 顧客課題やニーズのヒアリングと、それに基づくソリューション提案の実施

条件・待遇

- ご経験によって最大年収1000万円
- ハイブリッド勤務
- 個人医療保険
- オープンで支援的なカルチャー

To apply online please click the 'Apply' button below. For a confidential discussion about this role please contact Alina Sasaki +81 3 5733 7166.

スキル・資格

- 営業関連環境での最低1年の実務経験
 - 顧客要件を理解する能力と優れた問題解決スキル
 - マルチタスク能力、優先順位付け能力、効果的な時間管理能力
 - 優れたコミュニケーション能力、対人スキル、組織力
-

会社説明

グローバルIT企業として、企業の顧客対応やサービス体験を支援するクラウド型ソフトウェアを提供し、業務効率化とビジネス成長の実現を支援しています。

ソフトウェア営業としてのキャリアを志向し、変化の速い環境の中で高い目標に挑戦し続けられる、主体性と成長意欲のある人材を募集しています。