【品川/外資IT】オープンポジション（セールス）｜組織のDXを支えるホリゾンタルな自社SaaS製品

自社SaaS製品の顧客提案/英語力を生かせる

募集職種

採用企業名
ゾーホージャパン株式会社

求人ID
1603486

部署名
Zoho事業部 営業部

業種
ソフトウエア

会社の種類
中小企業 (従業員300名以下) - 外資系企業

外国人の割合
外国人 少数

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区, 港区

最寄駅
京浜東北線　（東京-横浜）、　品川駅

給与
500万円 ~ 1000万円

勤務時間
標準勤務時間：9：00 ~ 18：00

休日・休暇
完全週休2日制（土日祝）

更新日
2026年11月05日 05:00

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
基礎会話レベル

日本語レベル
ネイティブレベル

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≫

- Zoho製品の提案営業や顧客フォロー、ウェビナー登壇など法人向けフィールドセールスを担当
- 成長中のSaaS製品を通じて顧客の業務改善を支援し、事業拡大に直接貢献できるポジション
- 提案活動からセミナー登壇まで幅広く経験し、営業力とSaaSの専門知識を高められる環境
- 年間休日125日・完全土日祝休み・教育支援や無料ランチなど福利厚生が充実

【業務内容】

当社のセールスポジションは、役割に応じて『オンラインセールス』『フィールドセールス』『エンタープライズセールス』に分かれます。ご経験やスキルに応じて、マッチするポジションで選考させていただきます。

■オンラインセールス
・架電でのニーズヒアリング
各種サイトからの問い合わせや資料ダウンロード、無料トライアル経由で当社製品に興味をお持ちいただいた顧客へ、架電またはメールでアプローチします。
架電においては導入目的、決裁権者、予算などを詳細にヒアリングし、Zoho製品や有料プランで叶えられる課題なのかを判断します。経験や製品習熟度に応じて、担当顧客が割り当てられます。

・オンラインでの提案活動
架電またはメールでのヒアリングの結果、具体的な製品紹介のフェーズに入る場合は、プリセールスエンジニアとともに製品デモや紹介をおこないます。商談方法はオンラインメインです。
商談後も状況確認を続け、クローズまで担当します。一顧客当たりの営業リードタイムは約20日です。

・売上金額、架電数、商談数、受注件数が主なKPIです。

■フィールドセールス
・提案活動
SDRがヒアリングした内容をもとに、受注に向けた具体的な提案活動（プリセールスエンジニアとともに製品デモや紹介）をおこないクローズまで担当します。商談方法はオンラインメインですが、顧客に応じて対面も生じます。一顧客当たりの営業リードタイムは約40日です。

・売上金額、架電数、商談数、受注件数が主なKPIです。

■エンタープライズセールス
・提案活動
SDRがヒアリングした内容をもとに、受注に向けた具体的な提案活動（プリセールスエンジニアとともに製品デモや紹介）をおこないクローズまで担当します。商談方法はオンライン、対面どちらも発生します。

＊3ポジション共通の業務
・セミナー/展示会での対応
外部展示会ブースにおいて、製品説明をおこなっていただきます。将来的には、自社主催セミナー（Zoholics Japan他）でスピーカーとして登壇いただきます。

■募集背景：
グローバルで成長中のクラウド型ビジネスアプリケーション「Zoho」（ゾーホー）の、事業拡大のため、増員を図ります。

■配属先：
Zoho事業部 営業部

【雇用形態】
正社員
※試用期間あり、3か月

【給与】
月給：300,000円 ~ 600,000円
上記には月25時間分の固定残業代（48,532円 ~ 97,375円）を含みます。超過分は全額支給されます。
※経験やスキル、ポジションに応じて考慮します。

年収：5,310,000円 ~ 10,620,000円
※目標100%達成時の金額

■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：原則年3回（8月、11月、2月）

【就業時間】
標準勤務時間：9：00 ~ 18：00

【勤務地】
東京都港区港南（東京オフィス）

【休日休暇】

- 年間休日125日（2026年度）
- 完全週休2日制（土日）

- 祝日
- 夏季休暇：有給休暇の5日連続取得
- 会社指定休日：年末年始などが対象
- 有給休暇：初年度最大15日 / 入社後、試用期間（原則3か月）満了をもって付与
  ※入社月に応じて付与日数が異なります。
- 特別休暇：慶弔休暇、本人/兄弟姉妹の結婚休暇、配偶者の出産休暇
- リフレッシュ休暇付与：5年に1回取得可能

【待遇・福利厚生】

< 教育制度・資格補助 >

- 資格試験報奨金制度：会社が指定した資格試験の受験費用および取得時の報奨金を支給
- 教育補助制度：会社が認めた社外教育の費用の20%を補助
- 書籍購入制度：業務関連の書籍を会社負担で購入可
- TOEIC社内受験（年1回）
- 「７つの習慣」研修：新卒中途に関わらず参加必須のワーク型の研修
- BizCampus Live導入：定額制オンライン型ライブ研修、ビジネスに必要な能力を養う130以上のテーマから自由に受講可

< 手当 >

- 通勤費全額支給（月10万円まで）
- オフィス近距離引っ越し手当：諸条件を満たした場合、一律の金額を支給（在籍中1回のみ）
- 慶弔見舞金支給（社内規程による）

< 健康衛生 >

- 社会保険完備（健康保険：首都圏デジタル産業健康保険組合）
- 定期健康診断（年1回）
- ストレスチェック（年1回）
- 健康セミナー実施（年数回）：メンタルヘルス、睡眠改善、健康診断結果の見方などを保健師からレクチャー
- 外部相談窓口：メールや電話にて匿名で相談できる外部窓口を設置
- 各種予防接種補助：インフルエンザ、海外出張前各種ワクチン

< 将来の備え >

- 個人型確定拠出年金（iDeCo）補助：最大7,000円補助　※掛金に応じて変動
- 確定給付企業年金（DB）：入社満3年経過後から加入する会社負担の退職金制度
- 退職金前払制度：最大50％を賞与へ上乗せ支給
- 総合福祉団体定期保険：入社満3か月の社員を対象に加入する弔慰金制度
- 自宅用避難グッズ支給：社員を対象に、自宅に避難・防災グッズを支給

< 社内コミュニケーション >

- 部署懇親会費補助：四半期に1回会社より一部補助・社内クラブ活動：バスケ、テニス、音楽など、拠点の垣根を超え13のクラブが活動中（任意参加）
- 社員旅行：年に1回1泊程度の社員旅行を実施（任意参加）
- ウェルカムランチ補助：新入社員がチームに入社した際の歓迎ランチ補助
- チューターランチ補助：先輩社員と新入社員とのランチを最大4回まで補助

< その他 >

- 無料ランチ：会社指定のお弁当の代 を全額補助
- 無料ドリンク・無料スナック：各オフィスにてコーヒーやハーブティー、ソフトドリンク、お菓子等
- 喫茶補助：外出時にカフェで業務をする場合は、一律の金額を補助
- 入社ノベルティbox配布：ハンカチ、タンブラー、巾着、システム手帳、卓上カレンダーをセットにしたウェルカムboxを支給
- ハマふれんど加入：横浜市が実施する福利厚生サービスで、ベネフィットステーションやプレゼント企画などが利用可
- 服装自由（TPOをわきまえることが前提）
- 時短勤務制度：育児や介護を理由とした時短勤務を申請することが可能
- 保育支援：会社が保育料の一部を補助する制度（諸要件あり）
- ベビーシッター派遣事業割引券：国指定のベビーシッター利用時に割引を受けられるもの

スキル・資格

【必須条件】

- BtoBソフトウェアの営業経験3年以上
- 英語力（メールやチャットによる英語でのコミュニケーションができること）
- オフィスにてフルタイム勤務ができる方

【歓迎条件】

- CRM/SFAの提案経験
- ビジネスでの英語使用経験

【求める人物像】

- 社内外問わずコミュニケーションを取れる方
- 協調性のある方
- 目標達成志向の高い方
- 急速に変化する環境の中で、新しい製品サービスや技術をチェックし、最新かつ最適なソリューションを提案できる方

【選考について】

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

※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。
※最終面接・人事面談は、弊社東京オフィスへご来社いただきます。首都圏以外からご来社いただく場合、交通費を支給予定です。
※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