【東京駅直結！年休124日】新規顧客開発（BDR）/ターゲット企業へのアプローチ・商談創出

グローバル規模のCDN・セキュリティで企業のWebビジネスを支援

募集職種

採用企業名
株式会社シーディーネットワークス・ジャパン

求人ID
1612953

業種
その他（IT・インターネット・ゲーム）

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, 千代田区

最寄駅
山手線、　東京駅

給与
500万円 ~ 800万円

勤務時間
09:00 ~ 18:00

休日・休暇
完全週休2日制（土日祝）

更新日
2026年10月30日 13:00

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
日常会話レベル

日本語レベル
ネイティブレベル

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

≪募集要項・本ポジションの魅力≫

- ターゲット企業への多面的なアプローチで新規リード獲得から商談・案件化まで推進
- 新規顧客開拓を通じて事業成長に直結する成果を生み、営業戦略の実行力を磨ける環境
- 電話・メール・イベント・SNSなど多様な手法を駆使し、成果を数値で追いながら挑戦できる
- 東京駅直結の本社勤務で、年間休日124日・土日祝休みや特別有給休暇、リフレッシュ休暇を完備

【業務内容】
新規顧客開発担当（BDR）は、ターゲット企業への多面的なアプローチを通じて、有望なリードの獲得・育成および商談・案件化を推進し、ビジネス成長に直結する価値を提供するポジションです。

＜具体的には＞

1. アプローチ活動：

- ターゲット企業の選定とリストアップ
- ターゲット担当者（意思決定者/キーパーソン等）の特定
- ターゲット担当者とのアポイント（面談・打合せ等）獲得
- アポイント後の継続的な情報提供や関係構築によるリードナーチャリング

2. アプローチ方法：

- 電話（コールドコール/フォローアップ）
- メール（情報提供・ご案内・アポイント化提案）
- 郵送レター（手紙・案内状の送付）
- イベント参加（展示会・セミナー等への出席/情報収集 ）
- 自社主催イベントの企画・開催・運営

3. アプローチツール：

- 社内 SFDC（Salesforce）履歴の活用
- ZoomInfo等のリサーチツールによるリード情報の取得・活用
- LinkedIn Navigator等のSNSを活用したターゲット人物への接点創出

■求められる成果（KPI）：
※以下、指標名（年間目標）

- 商談件数（100件）
- 案件数（20件）
- PoC数（6件）
- 成約金額（12ヶ月後MRR 1,000万円）
  ※ MRR = Monthly Recurring Revenue（月次経常収益）

【雇用形態】
正社員
※試用期間あり、6ヶ月

【給与】
年収：500万円 ~ 800万円
■残業手当：固定残業代制（超過分別途支給）

【就業時間】
09:00~18:00
■所定労働時間8時間、休憩60分
■残業：あり（固定残業代の相当時間：30.0時間/月）

【勤務地】
日本本社：東京都 千代田区 丸の内1丁目8-2 鉄鋼ビルデイング10階
■アクセス： JR 山手線 東京駅 徒歩3分　※東京駅から直結したビルです！
■喫煙環境：屋内禁煙（屋内喫煙可能場所あり）
■転勤：なし

【休日休暇】

- **年間休日124日**
- **完全週休二日制（土日祝）**
- **年末年始7日**
- **特別有給休暇**
- **リフレッシュ休暇**
- **有給休暇（10日~）**

【待遇・福利厚生】

- **通勤手当（会社規定に基づき支給）**
- **社会保険（健康保険、厚生年金保険、雇用保険、労災保険）**

スキル・資格

【必須要件】

- 論理的思考力（課題抽出~仮説設定~改善施策立案までのプロセス遂行）
- 商材理解力（自社製品・サービスの特長の把握と適切な訴求）

- 顧客/市場ニーズの把握力と柔軟な対応力
- 多様なコミュニケーション手法を駆使した提案・交渉スキル
- 各種営業/情報ツール (SFDC, ZoomInfo, LinkedIn Navigator等) の活用能力

【求める人物像】

- 主体的に行動できるセルフスターター
- 新しい手法やツールの導入に積極的な方
- 数字・成果へのコミットメント意識が高い方
- 顧客志向・成長志向を持ち、チームでの協力も重視できる方

【選考について】

- 採用人数：1名

会社説明