MACHINA RECORD
Cyber Threat Intelligence

【業界未経験OK・リモート可】インサイドセールス♦最先端サイバーセキュリティ製品・コンサルティングの商談創出＆営業支援

顧客は大企業、取り扱いサービスは先進分野 / 少数精鋭の環境で活躍！

募集職種

採用企業名
株式会社マキナレコード

求人ID
1618677

業種
その他 (IT・インターネット・ゲーム)

会社の種類
中小企業 (従業員300名以下)

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, 千代田区

給与
400万円 ~ 700万円

勤務時間
在宅勤務日：9:30 ~ 18:00 / 出社日：10:00 ~ 18:30

休日・休暇
完全週休2日制

更新日
2026年10月29日 08:46

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
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≫

- サイバーセキュリティ事業のインサイドセールスとして、見込み顧客へのアプローチや商談創出、営業・マーケティング支援を担当
- 中小企業から大手企業、官公庁まで幅広い顧客の課題を把握し、最適な提案を通じて社会的意義の高い事業に貢献できる
- 新規開拓からリード管理、展示会・セミナー運営まで幅広く経験でき、データを活用した営業力を磨きながら将来はフィールドセールスも目指せる
- 想定年収400万 ~ 700万円、週2日以上のリモート勤務に加え、年間休日120日以上や書籍購入補助も充実

【業務内容】
セキュリティ対策の新概念「サイバーインテリジェンス」を展開する当社にて、インサイドセールスを担当していただきます。
インサイドセールスは、マーケティングやフィールドセールスチームと協力しながら、ビジネスの創出を牽引していただくポジションです。日々の業務プロセスやアプローチ方法を最適化していき、目標達成に向かってコミットしていただきます。
また、単なるアポイント獲得に留まらず、お客様の課題を特定し最適なソリューションを提案することを目指します。
将来のキャリアパスとしてはフィールドセールスを視野に入れることが可能です。

※担当事業：
-インテリジェンス事業（https://machinarecord.com/cyber/）
-セキュリティコンサルティング事業（https://machinarecord.com/consulting/）

< 具体的には >

- インバウンドリードのフォロー/アポイント化
- 新規リード創出（コールドコール等）
- 既存リードへの再アプローチ
- 営業/マーケティング支援
  -営業関連資料作成
  -見積もり/請求対応
  -HubSpot上での顧客管理
  -お客様への情報提供
  -展示会ブース対応
  -セミナー/イベント運営補助

■業務の特徴：
サイバーセキュリティという社会的意義の高い分野で、営業スキルを実践的に学べる環境です。
スタートアップ・中小企業から大手企業、官公庁まで幅広い顧客層にアプローチ可能。
インバウンド対応から新規開拓まで経験でき、データドリブンな営業やイベント対応にも携われます。

【雇用形態】
正社員

【給与】
想定年収：400万円 ~ 700万円（月額固定給 + 賞与）
※上記には、固定残業代（30時間分）を含みます。 時間超過分については別途支給いたします。
※ご経験・能力に応じて決定します。

■昇給・賞与：あり（年間2回）※基本給の3ヶ月分想定（会社業績と評価により変動あります）

【就業時間】
在宅勤務日：9:30 ~ 18:00
出社日：10:00 ~ 18:30
■所定労働時間：7時間30分、休憩時間：60分
■時間外労働有無：あり

【勤務地】
〒102-0093 東京都千代田区平河町1-6-8 JP-BASE平河町5F
■在宅勤務・リモートワーク：週 2 日以上リモート（状況に応じて変更の可能性あり）
■勤務形態：ハイブリッド勤務。原則、火曜・木曜がリモート勤務日（曜日固定）

【休日休暇】

- 年間休日120日以上
- 完全週休二日制
- 祝日
- 年末年始休暇
- 夏季休暇5日（7月〜11月の間で取得時期は調整可）
- 年間有給休暇10日 ~ 20日（下限日数は、入社半年経過後の付与日数となります）
- 特別休暇

【待遇・福利厚生】

- 通勤手当あり
- 各種社会保険（健康保険、厚生年金保険、雇用保険、労災保険）
- 外部研修、OJT
- 書籍購入補助
- 健康診断（人間ドック：35歳以上）
- 貸与 PC

スキル・資格

【必須要件】

- インサイドセールスや新規営業の経験 1年以上（個人・法人問わず）
- 新しいことを自ら学び、吸収していく姿勢をお持ちの方
- ITやセキュリティーに関する興味および学習意欲
- 基本的なPCスキル（メール・Word/Excel/PowerPointなどの操作）がある方

【歓迎要件】

- インサイドセールスの経験
- ITに関する基礎知識（ITパスポートレベル）
- セキュリティに関する基礎知識
- SIer/IT/SaaS業界/IT商社での営業経験
- 官公庁組織に対する営業経験
- 第二新卒歓迎

【求める人物像】

- 主体的に課題を見つけ、解決へと行動できる方
- 相手の気持ちを汲み取り、思いやりを持って行動できる方
- チームや顧客と円滑にコミュニケーションを取れる方
- グローバルな視野を持ち、多様な環境に適応できる方
- 新しい知識を学び続け、変化や挑戦を楽しめる方

会社説明