

セールスオープンポジション（ハイタッチセールス・パートナーセールス・インサイドセールス）

募集職種

人材紹介会社
株式会社 JAC International

採用企業名
クラウドセキュリティソフトウェア企業

求人ID
1621423

業種
その他

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区

給与
600万円 ~ 900万円

更新日
2026年11月05日 17:16

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
ビジネス会話レベル

日本語レベル
ビジネス会話レベル

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

【仕事内容】
企業向けクラウドセキュリティサービスを展開する成長中のSaaS企業にて、新規顧客開拓を担うセールスポジションです。
顧客のDX推進やクラウド活用を支援しながら、自社サービスの導入拡大を推進していただきます。営業活動を通じて得られた顧客課題や市場ニーズを社内へフィードバックし、サービスおよび事業成長にも貢献いただくポジションです。
※ご経験やご志向に応じて、以下いずれかの領域をご担当いただきます。

■フィールドセールス
・新規顧客開拓
・顧客課題のヒアリングおよびソリューション提案
・提案からクロージングまでの営業活動
・大手企業向けアカウントプランニングおよび関係構築

■パートナーセールス

・販売代理店の開拓および営業支援
・パートナー向け勉強会や共同営業の実施
・パートナー戦略の企画・推進
・販売体制の構築および運用改善

■インサイドセールス
・見込み顧客の発掘および育成
・オンライン商談の実施
・セミナーやマーケティング施策の企画・運営
・案件創出に向けたリードナーチャリング

【ミッション】
・新規顧客開拓を通じた事業成長への貢献
・顧客のクラウド活用およびDX推進支援
・顧客ニーズをもとにしたサービス価値向上への貢献
・営業組織の仕組み化および再現性の高い営業モデル構築

【キャリアパス】
営業スペシャリストやマネジメント職へのキャリアアップに加え、カスタマーサクセス、事業開発、マーケティングなどへのキャリアチェンジの機会もあります。成長フェーズの組織のため、新規プロジェクトや組織づくりに関わる機会も豊富です。

【ポジションの魅力】
・成長市場であるクラウドセキュリティ / SaaS領域で経験を積める
・事業成長をダイレクトに牽引できる
・顧客の声をサービス開発へ反映できる環境
・営業以外への豊富なキャリアパス
・グローバル人材が活躍する環境で英語力を伸ばせる
・裁量が大きく、主体的な挑戦が歓迎される組織文化

Employee Benefits:
英語手当:10,000円?130,000円（月額）
※当社指定の申請・基準を満たした方に対し、月給とは別に支給対象となります。

対面コミュニケーション賞与: 5,000円/日
※出社、あるいは顧客訪問など、業務において対面でコミュニケーションを取った日数分が賞与に追加して支給されます。
詳細はオファー時にご説明します。

営業インセンティブあり
※営業実績に基づき、基本給に追加して支給

スキル・資格

【応募資格：必須】
法人営業経験2年以上かつ、従業員数100名以上の法人に対する営業経験
【応募資格：歓迎】
情報システム部門向けソフトウェアの営業経験
ホリゾンタルSaaS企業での新規営業経験
Microsoft 365等のグループウェア製品の販売
新規開拓営業経験
代理店営業経験
エンタープライズ企業への営業経験
マネジメント経験
英語力（目安：TOEIC650点以上）
【求める人物像】
数字達成する能力が高い方
目標から逆算して動ける方（目標を定量的に分解したり、スケジュールに落とし込みながら、自身の行動計画を立案できる方。また、定量的に進捗管理を行い、進捗の遅れに先手を打てる方）
再現性のある勝ちパターンを見出せる方（製品の競争環境や、販売チャネルやプロセスの構造、顧客の意思決定プロセス、自身の強み等を踏まえた上で再現性のある勝ちパターンを見出せる方。PDCAが正確に回せる方）
顧客ニーズを正確に把握することができる方
自分よがりの営業をしない方（顧客の言動の背後にある価値観や、顧客が直面している課題、顧客の優先順位、顧客の組織の方針、過去の経緯などを情報収集したり、それらの情報に合わせて提案やコミュニケーションを調整できる方）
仮説立てする習慣があるか（事前準備や顧客からヒアリングした情報から、顧客のニーズを仮設立てる習慣をお持ちの方）
ビジネスコミュニケーション力の高い方
相手の意図を正確に汲み取れる方（商談時や問い合わせ時に、顧客が知りたいことを正確に汲み取ったり、相手の意図を確認した上で、こちらからレスポンスできる方）
相手にわかりやすく説明できる方（商談時に複雑で情報量の多い説明をしなければならない時に、相手の前提知識を踏まえて説明を調整できたり、具体例や抽象化がスムーズだったり、論理的な説明ができる方）
HENNGEのカルチャーに共感してくれる方
環境変化に適応できる方（新しいツールや未経験の業務に対しても前向きにトライできたり、考え方の異なる相手とも良好な人間関係を築くことができる方）
大きな壁にぶつかった経験をバネに、視野を広げてこられた方や、相手の立場に立って考え、謙虚な姿勢で対話ができる方
当社が大切にするValueや行動指針（HENNGE Way）に共感いただき、ご入社後にそれらを体現いただける方
高い英語力を有する方。もしくは、英語力のキャッチアップに前向きな方
ITに強い興味関心があり、技術革新へのキャッチアップに前向きな方

会社説明

新たに日本マーケットに参入される外資系企業や、日本でさらなるビジネス拡大をお考えの外資系企業のお客様に、私たちは最適な採用サポートを提供いたします。1975年に英国初の日系人材紹介会社としてロンドンで創業し、その後シンガポール、日本、マレーシア、インドネシア、タイ、中国の7カ国 (また2011 年には香港・韓国にも拠点を新設予定) でグローバル人材紹介会社として事業を拡大してきたジェイ エイ シーは、そのバックグラウンドから、海外文化への深い理解を持ち合わせています。グローバルに事業を展開する日系人材紹介会社のリーディングカンパニーとして、私たちは他に類のない人材ネットワークから、日本人の優秀なバイリンガル人 材や外国人のプロフェッショナル人材をご提供することが可能です。幅広い業種、職種においてのエキスパートである当社のネイティブあるいはバイリンガルコ ンサルタントが皆様のパートナーとなり、適材適所で人材のご紹介をいたします。ジェイ エイ シーが築いてきた特有の歴史、文化、そしてグローバルマーケットでの強みを揺ぎない核として、日本マーケットで躍動する外資系企業のお客様のニーズにさら に的確にお答えするために、ジェイ エイ シー インターナショナルは誕生しました。私たちはアジアやヨーロッパのJAC Recruitment Group海外各社と緊密に連携を取り、お客様の真のニーズを把握した上で、最適なキャンディデイトをご紹介いたします。

?

We provide specialized proactive recruitment support tomultinational clients who are setting up new operations or areexpanding existing business and seeking further growth in theJapanese market.As the first Japanese recruitment company to set up operations in theUK in 1975, understanding foreign cultures is second nature to us.With our extensive global network and historically leading position asrecruitment consultancy to Japanese corporations, we have access toan unrivaled pool of bilingual Japanese and foreign professionals.Our professional consultants are experts in a range of Industries andfunctions and all have extensive multicultural experience.Based on JAC’s unique history, culture and market strength, JACInternational was founded to provide dedicated support to ourmultinational corporate clients in Japan.

JAC International Co., Ltd. is a wholly owned subsidiary of JAC Recruitment. Co., Ltd.