法人営業（B2B）｜IT・セキュリティ関連SaaS

法人営業経験を活かすIT・SaaS営業｜年収500〜800万円・週2日出社

募集職種

人材紹介会社
IntelliPro Japan株式会社

求人ID
1623206

業種
ソフトウエア

会社の種類
中小企業 (従業員300名以下)

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区

給与
500万円 ~ 800万円

更新日
2026年11月16日 11:59

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

【企業・ポジション概要】
法人向けIT・セキュリティ関連SaaSを提供する成長企業にて、法人営業担当者を募集しています。

顧客企業の課題やニーズを把握し、自社サービスの提案を通じて、企業のセキュリティ対策や課題解決を支援していただくポジションです。

IT・SaaS業界での営業経験は必須ではなく、これまでの法人営業経験を活かして新しい領域に挑戦したい方も歓迎します。

【主な業務内容】
・法人顧客への自社SaaSサービスの提案営業
・新規顧客の開拓および既存顧客への営業活動
・顧客の課題やニーズのヒアリング
・サービス導入に向けた提案、商談、契約締結
・社内関係者との連携および顧客対応
・営業活動を通じた事業拡大への貢献

スキル・資格

【必須要件】
・法人営業（B2B）の実務経験
・顧客の課題やニーズに応じた提案営業の経験
・主体的に課題を発見し、解決に向けて行動できる方
・新しい知識やスキルを継続的に学ぶ意欲のある方

【歓迎要件】
・IT、SaaS、ソフトウェア関連サービスの法人営業経験
・セキュリティ関連商材の営業経験
・新規顧客開拓の経験
・経営層や複数部門に対する提案経験
・業務改善や営業プロセスの構築経験

【求める人物像】
・誠実に顧客やチームと向き合える方
・自ら考え、主体的に行動できる方
・成長意欲があり、新しい領域にも挑戦できる方
・周囲と協力しながら成果を追求できる方

会社説明