【東京】インサイドセールス（SDR）| IT・SaaS | NinjaOne

年収800万 ~ 1,100万円（OTE）| 外資系IT | 在宅可

募集職種

採用企業名
NinjaOne

求人ID
1623666

業種
インターネット・Webサービス

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区

給与
800万円 ~ 1100万円

勤務時間
会社の規定に準ずる

休日・休暇
会社の規定に準ずる

更新日
2026年11月20日 13:19

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
ビジネス会話レベル

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≫

- 見込み顧客の新規開拓からリード獲得、商談創出までの営業活動を担当
- コールドコールや提案営業を通じて、成果を追求しながらIT営業の専門性を高められる
- 急成長中のグローバル企業で、国際的なチームと協働しながらキャリアアップを目指せる
- 年収800万 ~ 1,100万円、ハイブリッド勤務や無料ランチなど充実した職場環境を完備

【業務内容】
Sales Development Representativeとして、潜在顧客の調査、見込み客との関係構築および啓蒙、リードの評価（クオリファイ）を担当していただきます。Account Executiveのためのデモをスケジュールすることを目的とし、コールドコール、

メール、ソーシャルネットワーキングなどのアウトリーチを通じてこれを行います。

※テクノロジー業界以外の営業職（自動車営業、保険営業、電話営業、物流営業など）の出身者、または技術的背景（サイバーセキュリティ、コンピュータサイエンス、ITなど）をお持ちで、テクノロジー営業のキャリアへの次のステップを踏み出すことに意欲的な方のご応募も歓迎いたします。

＜具体的には＞

- 新規の適格なリードを積極的に創出することで、個人のビジネス目標（book of business）を成長させる
- リードの特定、コンタクト、評価、分類、および追跡
- マネージャーが設定する様々な主要指標、ノルマ、KPI（1日の最小コールドコール数やメール数など）の達成および超過に向けた活動
- コンサルティング的な電話スキルを用いた卓越したコールドコールによるプロスペクティング（明確な説明、インスピレーションの付与、自信の提示、影響力の行使、反論への対応、および終始一貫してレジリエンスを維持する能力を含む）
- Salesforceを活用し、活動の適切な記録、連絡先情報の最新化、商談の正確な予測、見込み客や商談に関する十分な情報の伝達を確実に行う
- 市場状況や競合他社の動向に関する知識の維持
- その他、必要に応じた業務

■当社について：
NinjaOneは、ITを統合し、140か国以上の約40,000の顧客の業務を簡素化しています。
当社の統合IT運用プラットフォームは、エンドポイント管理、自律型パッチ適用、バックアップ、およびリモートアクセスを単一のコンソールで提供し、効率の向上、回復力の強化、コスト削減を実現します。ITを自動化しすべてのエンドポイントを管理することで、組織は従業員に職場での優れたテクノロジー体験を提供できます。
NinjaOneは顧客の成功に強くこだわっており、5年以上にわたり98%の顧客満足度スコアを維持しています。

【勤務地】
東京
※リモート/ハイブリッド

【給与】
想定年収（OTE：目標達成時給与）：8,000,000円 ~ 11,000,000円
※経験、スキル、資格に応じて決定されます。
※本職種は、基本給および変動型インセンティブ報酬からなる年間報酬パッケージの対象となります。基本給と変動型インセンティブ報酬の具体的な割合については、面接プロセスの中で協議されます。

【雇用形態】
正社員

【就業時間】
会社の規定に準ずる

【休日休暇】
会社の規定に準ずる

【待遇・福利厚生】

- 協力的で親切、かつ好奇心旺盛なコミュニティ
- ハイブリッドな職場環境とオフィスでの無料ランチ
- 成長と昇進の機会を提供する報酬制度
- 世界で最も急成長している企業の1つにおける個人的および組織的な成長機会
- 定評のあるトレーニングプラットフォームを通じたスキル開発
- 競争力のある報酬
- 素晴らしい国際的なワークフォースとのコラボレーション

スキル・資格

【必須要件】

- 他者と差をつけ、成功を収めようとする競争心と熱意
- ネイティブレベルの日本語能力と、ビジネスレベルの英語能力（読み書きおよび会話）
- ノルマ主導の環境を楽しみ、プレッシャーの下でもうまく働き、大規模なチームでの業務を楽しめる、アグレッシブでエネルギッシュな自律型人材
- 電話およびメールを通じた優れた口頭・文章コミュニケーション能力、細部への鋭い注意力、および卓越したフォローアップスキル
- 見込み客の関心を評価するための優れたリスニング力および分析力
- 最低限のコール数および/または通話時間の目標を達成した経験
- 強力な組織力と、時間・業務量を管理する能力
- 技術的な適性があり、NinjaOneのIT管理ソフトウェアの背後にあるバリュープロポジション（価値提案）を効果的に実演および伝達できる能力
- コーチングを受け入れ、学ぶ意欲があり、堅実な労働倫理と前向きな姿勢を持っていること
- 独立して働き、タスクの優先順位を付け、エンゲージメントのルールを尊重し、方針・プロセス・手順に従う能力
- 応募時点で日本における有効な就労資格を保持していること（※本職種ではビザスポンサーシップの提供は不可となります）

【歓迎要件】

- Salesforce（またはその他のCRM）、SalesLoft、その他の営業ツールの使用経験

- IT部門、リセラー、MSP、およびIT部門のディレクター/Cレベルの役員との業務経験、または彼らに対する営業経験

【選考について】
当社は、日本の労働基準法および男女雇用機会均等法に基づく機会均等雇用主です。すべての応募者は、国籍、性別、年齢、障害、または経歴に関係なく雇用について公正な配慮を受けます。私たちは、すべての従業員にとって包括的で敬意のある職場を育成することに取り組んでいます。

会社説明