



MACHINA RECORD

Cyber Threat Intelligence

【法人営業】先進のサイバーセキュリティー製品！全社員 火・木リモートワーク！

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！

Job Information

Hiring Company

Machina Record, Inc.

Job ID

1469957

Industry

Other (IT, Internet, Gaming)

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less)

Non-Japanese Ratio

Majority Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Train Description

Hibiya Line, Toranomom Hills Station

Salary

5 million yen ~ Negotiable, based on experience

Refreshed

July 30th, 2024 08:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 1 year

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

None (Amount Used: English Never Used)

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

High-School or Below

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

このポジションのミッション

サイバーインテリジェンスの本質的な価値を国内の幅広い組織に提供し、経営に直接的な貢献を果たすことがミッションとなります。

現行のチーム体制

弊社営業部門への配属となります。配属先では、リーダーを中心に別途マーケティングチームやインテリジェンスチームのサポートのもと業務に従事いただきます。エンタープライズ向けサイバーインテリジェンスサービスの新規営業活動全般をご担当いただきます。継続的な成長のために新規開拓に注力いただきますが、一部、既存顧客向けの業務にも従事いただく事があります。

具体的な業務内容

入社後3ヶ月程度は現職の営業担当者同席のもと、OJTを通じて、事業や顧客、取扱サービスへの理解を深めていただきます。以降は新規開拓営業担当として、マーケティングチームやインテリジェンスチームと連携しながら、以下の業務に従事いただきます。

- 新規顧客開拓として、業界/サービス別のエンタープライズ企業向け接点強化・拡大施策の企画、立案、実行
- マーケティングチームによるリード創出からの案件化及び受注活動
- 既存顧客の担当を受け持って頂き、関係性の強化とともに、クロスセルやアップセルの案件化および受注活動
- 新規受注顧客に向けたサービス導入（オンボーディング）支援
- カンファレンス、セミナーやキャンペーンなどマーケティング施策支援

社内の雰囲気

- 多様なバックグラウンドを持つ20代～40代が中心の会社です。
- 各々の主体性を大切にしており、若手や外国籍の社員が活躍するグローバルな環境です。
- メンバーはオープンマインドで距離が近く、アイデアや意見を共有しやすい雰囲気です。
- ひとりひとりの個性を尊重し、ワークライフバランスが取りやすい社風です。

この仕事で得られるもの

- 様々なソリューションを組み合わせた提案を行うことも多く、専門的な経験を積むことが可能です。
- サイバーインテリジェンス分野のエキスパートのもと、業務を通じて日々新たな知見に触れることができます。
- 日々様々なアイデアが飛び交う中でトライアンドエラーを重ねながら、成長を実感できます。
- 自ら課題を見つけ解決策を考えるなど、責任感をもって主体的に動く力を身に付けることができます。
- 新規提案先や既存顧客、ベンダー各社を含めた幅広いネットワークを通じ、多様な人脈を得ることができます。

就業条件

- 出社日- 10:00～18:30
- リモート勤務日- 9:30～18:00
- (実働7.5時間)
- 年収500万円以上（月額固定給30万円以上+賞与）※ご経験・能力に応じて決定します。
- 上記には、固定残業代（30時間分：6万円～）を含みます。
- 時間超過分については別途支給いたします。

保険

各種社会保険完備

諸手当

交通費一律支給

福利厚生

人間ドック（35歳以上）

その他

- 各種研修への積極的な参加支援
- 書籍購入補助
- 完全週休2日制（土・日）
- 祝日
- 年末年始休暇
- 夏季休暇
- 年次有給休暇
- 特別休暇

Required Skills

必須要件

- 3年以上エンタープライズ企業向け新規開拓営業実績
- 1年以上無形商材の提案経験もしくはソリューション営業経験
- IT・ソフトウェア・SaaSプロダクトに対する熱意

求める人物像

- 受身にならず、主体的に自らの仕事を作り、取り組んでいける方
- 面白いことをやりたいと願い、かつそれを自分で見つける／作り出すことを志向する方
- 向上心を持ってチャレンジしていくことができる方
- 人とコミュニケーションを取るのが好きな方

歓迎要件

- Sier/IT/SaaS業界/IT商社/人材業界出身者歓迎
- 官公庁組織に対する営業経験
- 公共調達に関する基礎知識
- セキュリティに関する基礎知識
- 女性歓迎
- 第二新卒歓迎

Company Description