



## 【横浜】＜インサイドセールス＞Sales Representative /NASDAQ上場企業/ハイブリッド勤務

米系グローバル企業の日本法人と一緒に盛り上げていきませんか？

### 募集職種

#### 採用企業名

コンセントリクス エスレブ ジャパン合同会社

#### 求人ID

1471799

#### 業種

その他

#### 会社の種類

中小企業 (従業員300名以下) - 外資系企業

#### 外国人の割合

(ほぼ) 全員日本人

#### 雇用形態

正社員

#### 勤務地

神奈川県, 横浜市西区

#### 最寄駅

みなとみらい線駅

#### 給与

400万円 ~ 600万円

#### ボーナス

固定給+ボーナス

#### 勤務時間

9:00~18:00 (フレックスタイム制) ※コアタイム 10:00~15:00

#### 更新日

2025年03月05日 07:00

### 応募必要条件

#### 職務経験

1年以上

#### キャリアレベル

新卒・未経験者レベル

#### 英語レベル

ビジネス会話レベル (英語使用比率: 25%程度)

#### 日本語レベル

ビジネス会話レベル

#### 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

Big Techの一角をなす米国の主要IT企業を担当するチームで、コラボレーションツールの既存顧客向けアップセルや、同じ企業のIaaS/PaaSソリューションとのクロスセル等に携わります。

- パートナー、ダイレクト顧客のリニューアルセールス対応
- 案件創出、ユーザー数増加、クロスセル案件創出
- 既存顧客リストをもとに、メールアプローチ
- アプローチリストの整理

ご自宅またはオフィスで働く“営業スタイル”として「インサイドセールス職」への転換を考えてみませんか？

当社は、主に大手ITのグローバルカンパニーをクライアントとし、営業活動の特定の領域についてアウトソーシングサービスを提供することでクライアントの利益最大化に貢献しております。  
様々なインサイドセールスのチームが展開されており、あなたも魅力的に感じてくれることでしょう。  
業界のリーダーとして歴史とノウハウを持ち、魅力的でエネルギー溢れる上司・先輩・仲間が、あなたと共に働きます。

---

## スキル・資格

### 【歓迎 (WANT)】

- テクノロジー業界、クラウドサービスやオンライン広告などの近い業界での、営業経験
- Salesforce等営業管理システムを使った営業活動に関与した経験
- Businessレベルの英語力  
(ポジションによってシンガポールやEMEAのメンバーが含まれる週2~3回の打ち合わせに出席し、日本の状況についての説明を行う場合があります。外国人トレーナーによる研修にも対応いたします)

### 【求められる人物像】

- 新しい知識を学び、成長していく意欲。担当製品や営業手法について研修が豊富に用意されているので、意欲的に学び吸収していただける方。
- スピードが早く変化も多いIT業界を楽しみ、自身を急速に成長させていきたい方。
- すぐれたコミュニケーションスキルのある方。  
顧客とは、ビデオ会議や電話・メールといった限られた接点の中で提案し関係を構築します。  
口頭や書面でのコミュニケーション能力がすぐれた方が望ましいです。
- 目標を達成し結果を得ることに前向きになれる方。  
月次・四半期・年次での目標をチームで追いつながりの仕事になります。

### 【想定年収】 400万-600万円

【勤務地】 横浜オフィス (みなとみらい) ※現在は週に一度出社をしているメンバーが多いです。

### 【休日】

- 完全週休2日制 (土日祝)
- 年次有給休暇
- 日本特別休暇 (3日)
- 誕生月休暇
- 傷病休暇 (5日)
- 感染症休暇 (10日)
- ボランティア休暇
- その他特別休暇 (忌引、結婚、受験、出産等)

### 【福利厚生】

- 社会保険完備 (関東ITソフトウェア健保加入)
- 団体障害保険、団体生命保険、団体所得保険加入
- 各種研修制
- 永 勤続表彰
- 定期健康診断
- EAP (従業員支援プログラム)

---

## 会社説明