インサイドセールス担当

募集職種

採用企業名
株式会社アバント

求人ID
1485900

部署名
マーケティング部

業種
ソフトウエア

会社の種類
大手企業 (300名を超える従業員数)

外国人の割合
外国人 少数

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区, 港区

最寄駅
山手線、　品川駅

給与
450万円 ~ 850万円

ボーナス
固定給+ボーナス

勤務時間
フレックスタイム制（コアタイム11：00〜15：00）

休日・休暇
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（初年度から20日付与、試用期間中は5日）

更新日
2025年12月12日 15:56

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
無し

日本語レベル
ネイティブ

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

▼仕事内容弊社の中長期的な事業計画に基づき、マーケティング施策によって獲得したお客様、あるいはまだ接点のないお客様に対して、様々な施策（電話・メール・マーケティングオートメーションツール等）を用いてニーズの発掘を行っていただきます。

【主な業務内容】

弊社で扱う複数製品の見込顧客へのアプローチや既存顧客に対してコミュニケーションをとり、ニーズの発掘/深堀をご担当いただきます。

具体的な業務内容は以下の通りです。

・見込顧客/既存顧客へ電話やメール、マーケティングオートメーションツールを用いたアプローチ

・顧客アプローチのための戦略立案

・マーケティングチームと連携し、施策の立案や実行

※まずはインサイドセールスメンバーとして、上記業務をご担当いただきますが

徐々にご自身のキャリア展望や得意領域に応じて、マーケティング領域や営業領域へ業務を広げていただきます。

【このポジションのやりがい・魅力】

・中堅～エンタープライズ規模の様々な業界/業種の顧客と接する機会があり、業界知識の獲得のみならず、ヒアリングや仮説提案のスキルを身に着けることで、どの企業でも通用するキャリア形成を行うことが可能です。

・主たる役割を持ちつつも事業メンバーが抱える課題解決に向けたブレストや大規模コミュニケーション施策の共同対応等、各事業に深く入り込んだコミュニケーション施策が実現できます。

・シェア№1のデファクトスタンダードである現行プロダクトだけではなく、今後新たに打ち出していく新規ビジネス、新規プロダクトのリブランディングにも携わる事ができます。

・新しい施策やサービスを使用する事に積極的にチャレンジする風土がありますので、アイデアを具現化していただきやすい環境です。

【入社後の流れ】

早期からご活躍頂けるように、中途入社の方・新卒入社の方関係なく提供製品や事業領域に関する充実した研修を用意しています。

またインサイドセールス業務に必要となる専用のツール、社内環境の習得はOJTを実施し

顧客へのアプローチを想定したロールプレイングも実施いたしますので、

OJTを通じて弊社でのインサイドセールス・マーケティング業務に必要な基礎知識と社内外人脈を習得いただきます。

スキル・資格

必須条件

・法人営業（インサイドセールスもしくはフィールドセールス）での新規営業経験（3年以上／業界不問）

尚可条件

・IT業界での業務経験

・KPI達成に向け、戦略的に計画立案・実行を行った経験

会社説明