



## INTLOOP株式会社

### インサイドセールス職

---

※新求人OPEN※【マーケティング×営業】事業会社との直接取引拡大をリード！BtoBマーケティング戦略の最前線で活躍するインサイドセールス職中途

#### 候補者登録

---

エントリー受付:

～

求人ID::

2174527

登録日時::

2025/05/28 15:10

最終更新日時::

2025/06/11 10:44

#### 要項・公開情報

---

#### 詳細

---

募集拠点:

マーケティングコミュニケーション統括本部

勤務地:

東京都

勤務地備考:

管理用求人名:

※新求人OPEN※【マーケティング×営業】事業会社との直接取引拡大をリード！BtoBマーケティング戦略の最前線で活躍するインサイドセールス職

**求人タイトル:**

【マーケティング×営業】 事業会社との直接取引拡大をリード！BtoBマーケティング戦略の最前線で活躍する  
インサイドセールス職

**求人カテゴリ:**

中途

**雇用形態:**

正社員

**定員(募集人数):**

1

**募集要項:**

イントループは、コンサルティングサービスと約48,000人のプロフェッショナル人材（コンサルタント、ITエンジニア、マーケター）活用を組み合わせた独自のソリューションで、クライアントの多様な経営課題を解決する総合コンサルティングファームです。中期経営計画（2030年7月期 売上高1,000億円・営業利益150億円）の達成に向け、特に事業会社との直接取引拡大によるプライム案件比率の向上が急務となっています。

現在、当社のBtoBマーケティングは立ち上げフェーズにあり、従来のSlerやコンサルティングファーム経由の案件に加え、事業会社からの直接のコンサルティング案件獲得を強化していく方針です。その最前線で活躍するインサイドセールスとして、リード創出から商談機会創出までを担い、BtoBマーケティング戦略の中核を担っていただきます。

**■業務概要**

---

本ポジションは、当社の最重要課題である「事業会社クライアントの新規開拓」をミッションとし、マーケティング部門が獲得したリードや、自ら開拓した潜在顧客に対して戦略的なアプローチを行い、当社の多岐にわたるコンサルティングサービス（戦略・業務・IT・PMO・テクノロジー）の提案を通じて商談機会を創出していただきます。単なるテレアポ部隊ではなく、顧客の潜在的な課題を引き出し、最適なソリューションを提案することで、顧客と当社の双方にとって価値ある関係構築を目指します。将来的には、インサイドセールス組織の中核メンバーとして、戦略立案や仕組み化にも携わっていただくことを期待しています。

**■業務詳細**

---

**①戦略的アプローチとニーズ喚起**

---

→ターゲットとなる事業会社リストに基づき、電話、メール、MAツール等を活用した計画的なアプローチ →経営層や事業責任者クラスへのアプローチを通じた、経営課題・事業課題のヒアリングと潜在ニーズの具体化

**②ソリューション提案と商談機会創出**

---

→ヒアリング内容に基づき、当社の幅広いコンサルティングサービスやプロ人材活用ソリューションを提案 →フィールドセールス担当者へ連携するための質の高い商談機会の設定

### ③マーケティング部門との連携

---

→獲得リードの質や量に関するフィードバック、改善提案 →ホワイトペーパー、セミナー、カンファレンス等のコンテンツ企画や集客支援

→MAツールを活用したリードナーチャリング施策の企画・実行

---

### ④営業部門との連携

---

→創出した商談機会のスムーズな情報共有と連携

---

→受注確度向上のための情報収集と提供

---

### ⑤データドリブンな活動

---

→CRM/SFA（Salesforce）への活動記録、データ分析を通じた改善活動の推進

→KPI達成に向けた行動計画の立案と実行

---

### ⑥組織立ち上げへの貢献

---

→インサイドセールス業務のプロセス設計、改善提案 →ナレッジ共有、チームメンバーの育成支援（将来的には）

### ■求人のポイント

---

①ソリューション提案力の向上: 顧客の潜在課題に深く切り込み、本質的な解決策を提案する「ソリューション提案」の経験を積むことができます。②BtoBマーケティング戦略への参画: マーケティング・営業部門と密に連携し、BtoBマーケティング戦略の立案から実行までを最前線でリードできます。③立ち上げ期のBtoBマーケティング部隊で、自らの手で組織や仕組みを創り上げていくという、裁量と大きなやりがいを感じられる環境です。④業種や企業規模を問わず、幅広い顧客と向き合うため、多様なビジネスモデルや経営課題に触れ、自身の知識・経験の幅を大きく広げられます。⑤在籍年数や役職に関わらず、積極的に意見を発信し、自らのアイデアを事業貢献に繋げることが推奨される文化です。⑥直近6年間の平均昇給率8.97%という高い昇給率。顧客との対話を通じてニーズを掘り起こし、コンテンツ提案や業務設計にも関わる、戦略的でクリエイティブな業務です。（単なる「テレアポ」ではありません！）

### ■配属部署

---

マーケティングコミュニケーション統括本部：BtoBマーケティング本部

### ■業務で使用するツール

---

・Salesforce：アプローチリストの参照や実績算出などに使用します。

## ■想定年収

---

### 430万円～650万円（経験・能力に応じて変動あり）

---

※ご経験・スキルを最大限考慮の上、当社規定により決定いたします。

※上記には月45時間相当分の固定残業代（83,900円～126,300円）を含みます。

※超過分は別途支給。

- ・賞与：年2回（各月給1ヶ月分）
- ・昇給：年2回（年2回の人事評価により昇給の可能性あり）

