



SALESCORE

SALESCORE株式会社

【SaaS事業_Revenue】 アカウントセールス(BDR)

【SaaS事業_Revenue】 アカウントセールス(BDR)

基本情報

仕事概要:

エンタープライズ領域でのアカウント獲得をメインミッションとしてBDRでのアポ創出業務をご担当いただきます。

現在はマーケインサイドセールスチームとしてリード創出からアポイント獲得までをチームとして連携しながら業務を行っております。また、本ポジションは商談獲得だけに向き合うのではなく、仕組みや組織作りにも挑戦していただけるため、決められたルールの中で成果をあげるのではなく、自ら試行錯誤しながら成果を上げることに挑戦したい方には最適な環境です。

■ 具体的な業務

- ・商談獲得：見込み顧客に対する、メール/電話等を用いたヒアリング、ナーチャリングの実施
- ・イネーブルメントの実現：営業ドキュメントやトークスクリプトの作成、ブラッシュアップ
- ・IS活動で得た情報を元にした各種フィードバック：収集した情報の分析と各部門（開発/マーケティング/FS/CS）へのフィードバックの実施 営業施策の検討・実行：BDR/SDR問わず、商談機会創出に向けたマーケティングチームとの協業、展示会やリアルイベントの実行

■ 入社後のキャリアパス

※弊社はコンサルティング事業部とSaaS事業部の2事業を展開しているため、柔軟なキャリアパスの提供が可能となっております。

- ・アカウントセールス(インサイドセールス)チーム責任者
- ・フィールドセールス
- ・コンサルタント

etc

必須スキル:

- ・ 営業経験(法人/個人問わず)
- ・ 目標達成への強い意識を持ちやり抜けるマインド

歓迎スキル:

- ・ インサイド/オンラインセールス経験
- ・ BtoB SaaSプロダクトの営業経験 ※セールステック領域だと尚良し
- ・ リード獲得を目的としたマーケティング経験 ※チャネル不問
- ・ チームマネジメントの経験

求める人物像:

給与:

年収 450万円 ～ 600万円

勤務地:

東京都渋谷区渋谷2-20-11 渋谷協和ビル 7F

山手線 渋谷駅 徒歩1分

銀座線 渋谷駅徒歩1分

東横線 渋谷駅 徒歩1分

雇用形態:

正社員

勤務体系:

勤務時間

09:00～18:00 休憩1時間

■残業手当：有

固定残業代制 超過分別途支給

固定残業代の相当時間：40.0時間/月

■休日

年間120日

(内訳)

完全週休二日制（土日祝）

年末年始（12/29～1/3）

■有給休暇

入社直後5日付与

入社半年後5日付与

試用期間:

あり(3ヶ月)

福利厚生:

通勤手当

引越し手当

書籍購入補助

資格取得補助

会社PC(MacBook)支給

その他:

