



SALESCORE

## SALESCORE株式会社

### 【SaaS事業\_Revenue】 インサイドセールス\_メンバー

---

【SaaS事業\_Revenue】 インサイドセールス\_メンバー

#### 基本情報

---

#### 仕事概要:

##### 【役割概要】

---

#### ■ポジションの目的・背景

---

SaaSプロダクトとコンサルティングサービスの両輪で成長を続けるSALESCOREにおいて、インサイドセールスは顧客との最初の接点を担う重要なポジションです。単なるアポ獲得にとどまらず、顧客の潜在課題を構造的に捉え、最適なソリューションへと導く「営業組織の起点」としての役割が求められます。SaaS事業部内での体制拡大と戦略的な商談創出力の強化を目的に、本ポジションの採用を強化します

#### ■チーム・部署との関係性

---

SaaS事業部のインサイドセールスは現在4名体制（責任者1名、メンバー3名）で、コンサルティング事業部のISも含めて全体12名。2チームに分かれて活動しています。Slackや週次MTGを通じてマーケティングチーム・フィールドセールsteamと密に連携し、商談創出の最大化に向けたすり合わせを日常的に行っています。

##### 【業務内容】

---

#### ■具体的な業務内容

---

SaaSプロダクトおよびコンサルティングサービスのアポイント獲得をミッションとし、以下のような業務を担当します：・インバウンド：ウェビナー、展示会、SNS広告等から流入したリードへのアプローチ・アウトバウンド：手紙送付後の後追い、過去失注リードへの再アプローチなど・ヒアリング・仮説構築：顧客課題の仮説立案

とフィールドセールスへの質の高い引き継ぎ・ツール活用：Salesforce、Slack、Notion、Google Workspace等を駆使した業務遂行 KPIはアポ獲得数（TGTアポ、SALアポ）ですが、ゴールは単なるアポイント数ではなく「受注に向けた確度の高い商談機会の創出」です。

アプローチ段階から課題仮説を持ち、受注に寄与するアポイントの質が強く求められる役割です。

## 【評価制度】

---

### ■ 業務成果の判断基準

---

- ・アポ獲得数（TGT／SALなど）
- ・アポの質・転換率
- ・チーム内外との連携力・貢献度

### ■ 評価サイクル・方法

---

- ・OKR評価：給与の昇降給に影響
- ・コンピテンシー評価／Value評価：グレードの昇降格に影響

### ■ 成功のイメージ

---

- ・入社～3ヶ月：業務オペレーションに慣れ、各施策に基づくアプローチを実施
- ・3ヶ月～6ヶ月：仮説提案型アポイントを創出し、受注に寄与するパイプラインを形成
- ・6ヶ月～1年：チームのロールモデルとして成果と改善提案を両立

## 【組織構造】

---

### ■ 上司やチームメンバーとの関係

---

- ・所属：SaaS事業部\_Revenue インサイドセールスチーム
- ・レポートライン：各チームマネージャー
- ・他部門（マーケティング／フィールドセールス）との日常連携あり

## 【キャリアパス・成長機会】

---

### ■ キャリアパスの方向性

---

- ・メンバー → リーダー → マネージャー → 事業責任者
- ・フィールドセールス、マーケティング、カスタマーサクセスなど他職種への異動可能性あり
- ・他事業部（コンサル、リクルーティング等）への異動実績あり

## ■ 配属後のオンボーディング

---

入社後は、約1〜2ヶ月間のオンボーディング期間を設けています。 SlackやNotionを活用したマニュアル・ナレッジベースをもとに、実務理解を深めながら、ロープレやチームMTG、1on1を通じて徐々に業務にキャッチアップいただきます。 各種施策の背景や運用フロー、CRM操作などを体系的に習得したうえで、インバウンド／アウトバウンド両軸のアプローチに実戦投入されます。 先輩社員がコールログを聞いてのFBやロープレを行います。

## 【その他補足情報】

---

## ■ 職場環境・風土

---

- ・ 若手中心の裁量型組織
- ・ 日報／FBを通じた学習・改善文化
- ・ 成長志向・共創型のカルチャーを重視

## ■ 応募プロセス・面接フロー

---

- ・ 面接フロー：1次（オンライン）→ 最終（対面）
- ・ 応募状況により追加面談あり

## ■ 採用背景・将来展望

---

- ・ SaaS・コンサル両事業の更なる拡大を見据え、IS部門を中核組織として強化中
- ・ 成果を出すだけでなく、組織と一緒に創っていける方を歓迎

## 必須スキル:

## ■ ハードスキル・専門知識

---

- ・ 営業経験（個人・法人問わず）
- ・ Salesforce利用経験（歓迎要件）
- ・ SaaS商材の取扱経験（歓迎要件）

## ■ その他条件

---

- ・ 以下いずれかの経験を歓迎：

## - 高い営業成果を出した経験

---

## - 若手主体の組織で高い目標に挑戦した経験

---

## - チームで成果を出すために周囲と協働した経験

---

## 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:

## ■ソフトスキル

---

- ・エネルギー：困難に直面しても粘り強く推進できる力
- ・CPU：地頭力・構造化・言語化・仮説思考
- ・レセプター：周囲のフィードバックを素直に受け止め、行動変容に繋がられる柔軟性
- ・コミュニケーション力：明瞭かつ論理的な情報伝達とヒアリング力

給与:

- ・想定年収レンジ：450万～600万円（※月40時間分の固定残業代を含む）

・給与形態： 年俸制（12分割）

---

・インセンティブ・賞与： なし

---

・交通費別途支給

---

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:

## ■ 勤務体系：

---

- ・9:00～18:00（固定）\*休憩1時間
- ・基本出社（東京支部）
- ・体調不良や特別事情があればリモート可

- ・土日祝休み＋年末年始（12/29～1/3）
- ・有給休暇：初年度は年間10日（入社時5日付与、半年後に残5日付与）

**試用期間:**

あり(3ヶ月)

**福利厚生:**

■ 加入保険：

---

健康保険、厚生年金、雇用保険、労災保険

■ 受動喫煙防止措置対策：

---

屋内禁煙

---

■ その他：

---

- ・ PC支給： あり（MacBook）
- 

- ・ 書籍購入補助制度あり（業務関連のスキルアップを支援）
- 

- ・ 引越手当（一部条件あり）
- 

- ・ Salesforceイベント「Dreamforce」 への出張制度
- ・ 資格取得支援・社内勉強会制度あり

**その他:**

---

