

オーストリア本社スキー場・テーマパーク・スポーツ競技場等の入場ゲート営業職【将来の幹部候補緊急大募集】!!!

外資系/少人数でアットホーム、神保町オフィス、スキー、イベントが好きな方大歓迎！

Job Information

Recruiter
MMJ Network

Hiring Company
オーストリアに本社がある外資系企業

Job ID
1463010

Division
営業チーム

Industry
Other (Manufacturing)

Company Type
Small/Medium Company (300 employees or less) - International Company

Non-Japanese Ratio
(Almost) All Non-Japanese

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Chiyoda-ku

Train Description
Hanzomon Line, Jimbocho Station

Salary
5 million yen ~ 8 million yen

Work Hours
9:00 - 18:00

Holidays
週休二日制、夏休み、年末年始休み、慶弔休暇、育児休暇、産休

Refreshed
November 23rd, 2026 02:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 1 year

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Daily Conversation Level (Amount Used: English usage about 50%)

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

当社ソリューション（入場管理・チケッティング・キャッシュレス決済・CRM）の提案営業を担う 中堅営業担当者（アカウントマネージャー）を募集します。
特に以下の業界での経験を歓迎します：
- スキー場・スキー関連企業（歓迎）
- 遊園地・テーマパーク・スタジアム・大型レジャー施設（最優先）

施設運営の課題を理解し、顧客のビジネス成長に寄り添うコンサルティブな営業スタイルが求められます。

主な業務内容
1. 既存顧客のアカウントマネジメント
- スキー場、テーマパーク、スタジアムなど既存顧客の関係構築
- システム利用状況の分析、改善提案
- 年間契約更新、追加機能・追加端末の提案

2. 新規顧客開拓（インバウンド中心）
- 問い合わせ対応、デモンストレーション実施
- 顧客の運営課題をヒアリングし、最適なソリューションを提案
- 見積作成、提案書作成、契約締結までのプロセス管理

3. プロジェクト推進
- システム導入プロジェクトの進行管理
- 技術チーム・海外本社との連携
- 導入後のフォローアップ、運用改善提案

4. 市場分析・営業戦略立案
- レジャー・アミューズメント業界の動向調査
- 新規市場の開拓（イベント施設、スポーツ施設など）
- 営業戦略の立案と実行

Required Skills

必須（MUST）
- BtoB営業経験（3年以上）
- 顧客折衝・提案型営業の経験
- ITソリューション、システム、SaaS、機器販売などの営業経験
- 普通自動車免許（顧客訪問のため）

歓迎（WANT）
- 遊園地・テーマパーク・スタジアム業界での勤務経験（最優先）
- スキー場・スキー関連企業での勤務経験（歓迎）
- レジャー施設の運営構造や課題に関する理解
- 英語の読み書き（海外本社とのメール対応レベル）
- プロジェクトマネジメント経験

Company Description