【法人営業（インサイドセールス）】企業の福利厚生　食事補助サービス『チケットレストラ ン』

世界45ヵ国で展開！グローバルで導入企業100万社を超えるサービスを扱っています

Job Information

Hiring Company
Edenred Japan

Job ID
1500601

Industry
Other (Hospitality)

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

Non-Japanese Ratio
(Almost) All Japanese

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Salary
Negotiable, based on experience

Salary Bonuses
Bonuses paid on top of indicated salary.

Work Hours
9:30 ~ 17:30

Holidays
土日祝休み

Refreshed
November 6th, 2026 10:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 1 year

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
None

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

＜企業について＞

エデンレッドは、ユーロネクスト・パリ（旧パリ証券取引所）に上場し、CAC40（トップ40銘柄）に選出されている企業です。

世界中の働く人々の毎日を支える決済プラットフォームのリーダーで、導入企業100万社、その従業員6,000万人、加盟店200万店をつなぎ、世界45カ国で展開し、全社員12,000人を超える規模です。

株式会社エデンレッドジャパンは、日本における食事補助ソリューション「チケットレストラン(Ticket Restaurant®)」のパイオニアおよびマーケットリーダーで、エデンレッド(Edenred)の100%子会社です。

日本市場においては約2,000の法人クライアント、10万人以上の受益者（クライアントの従業員であるエンドユーザー）、250,000以上の加盟店（レストランやコンビニエンスストア）の受入ネットワークがあります。

企業における人材課題・人的資本投資の優先度が上がる中、福利厚生サービスのニーズの高まりを受け、エデンレッドジャパンは市場を大きく上回る事業成長を実現しています。

～～～～～～～～～～～～～～～～～～～～～～～～～～～～～～～～～～～～～

募集ポジションに関して:
エデンレッドグループでは、今後 3 年間で飛躍的にビジネスを延伸していくために「Next Frontier2」と呼ばれる 3 か年計画を毎年更新しています。日本国内においてこの事業計画を実現するうえで、重要な鍵となる100名以下の中小規模の顧客に対してハンティング営業を行う「インサイドセールス」を募集しています。
戦略上、3 か年計画の要となる、新規案件の契約のクロージングを担当していただき、KPI として最も重要視している営業の活動量をもとに、契約社数、利用者数の拡大、食事カードの発行額の最大化を追求していただきます。
現場では顧客企業の経営者・人事・総務・経営企画等の部門に対し、顧客企業が抱えている人事・総務的な問題を解決する手段として、チケットレストラン®を提案をしていただきます。「インサイドセールス」は、顧客企業においての課題・改善点の洗い出す「ヒアリング力・質問力」、提案を実際に顧客組織内でアクションとして実行させていく顧客に対する「ドライブ力・実行能力」とともに、高い活動量(電話・メール等でのコミュニケーション)を継続的に維持することができる高い実行能力が重要になるポジションです。仕事に対するコミットメント力が高く、従来の型にはまった営業手法を単純に横展開するだけではなく、失敗を恐れずに新しい施策を積極的に試して、更なる結果や気付きを追い求めていくことが出来る方を求めています。
近年の食事補助に対する追い風が吹く市況概況の中、マーケットで圧倒的なシェアを誇り、加盟店数を誇る、弊社の「チケットレストラン®」の事業機会は、今後更に大きく広がっていくことが期待されています。

組織に関して:
営業メンバーの構成は、現状、営業部を統括している営業部長とインサイドセールスマネージャーを除き、営業6名体制です。

アサイメントに関して:
B2Bでの新規企業の獲得に向けて、主にインバウンドリードの商談化と主に日本の中小企業に対して、提案~クロージングをリモート営業(電話・ビデオ会議・メール等)で行います(成約率約20%)。平均3~4回の商談を通し、受注を目指します。

活動を正確に、タイムリーにグループで定義されたKPI(インプット:活動量 / アウトプット: 契約数)に基づいて報告をします。

Required Skills

必要としている資格・免許:

資格・免許 普通自動車免許
語学力 不要 (英語に抵抗無い方歓迎)
学歴 不問

必要としている経験・スキル:
営業経験 ※業界不問
必須営業経験 ・スキル
- 自ら、事実や仮説に基づいて、戦略を立て、主体的に、積極的に、自身の営業力と組織の力をバランスよく活用して顧客を動かしていくことができる能力、ご経験、成功体験があること
- (様々な意味で)アグレッシブであること
- 電話・ビデオ会議・メール等を利用して高い活動量を継続的に営業活動が行えること
- 高いコミュニケーション能力、質問力、交渉能力、対人折衝能力
- 高い柔軟性
- アクションを主体的に考え、実行する能力
- 人事ソリューション、もしくは人事・総務に対する営業経験があれば尚可
- 「デジタル」に関して高いリテラシーがあれば尚可
- IT 能力: Microsoft Office (特に、PowerPoint、Excel)、CRM(例:Salesforce)

Company Description