



【日系グローバル企業】法人向け国際ソリューション営業マネージャー / Corporate Sales Manager

Job Information

**Recruiter**

Interesse International Japan Inc.

**Hiring Company**

iii career (Interesse International Japan)

**Job ID**

1501950

**Industry**

Other (Consulting and Professional Services)

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Tokyo - 23 Wards

**Salary**

8 million yen ~ 14 million yen

**Work Hours**

9:00-18:00

**Refreshed**

January 28th, 2026 05:00

General Requirements

**Minimum Experience Level**

Over 6 years

**Career Level**

Mid Career

**Minimum English Level**

Business Level

**Minimum Japanese Level**

Fluent

**Minimum Education Level**

High-School

**Visa Status**

No permission to work in Japan required

Job Description

法人向けグローバルソリューション営業マネージャー

仕事内容 :

- ・新規クライアント、既存クライアントに対して、自社のマネジメントサービスの紹介及びソリューションの提案
- ・新規クライアントから経営課題などをヒアリング。自社サービスの中から最適なサービスを提案
- ・既存クライアントの売上拡大を目指し、新たなニーズを検知していち早く提案。
- ・営業組織のマネジメント（計画策定、戦略立案、営業プロセス分析）等

## Required Skills

### 必須条件 :

- ・大手クライアントへの無形商材提案営業のご経験
- ・IT企業での法人営業のご経験
- ・下記のいずれかのご経験もしくは条件を満たす方  
①PM／PMOとしてプロジェクトを推進したご経験  
②システム開発プロジェクトの参画経験がありITリテラシーをお持ちの方
- ・非喫煙者希望

### 歓迎条件 :

- ・ビジネスレベルの英語力
- ・ご自身の人脈で新規クライアント開拓ができる方

---

## Company Description

Interesse International Inc.は、1996年にニューヨークで創業し、米国全土で日英バイリンガル人材に特化した人材紹介サービスを提供しています。

主に日系企業の米国法人を対象とし、全11拠点を活かして各地域の産業ニーズに応える支援を展開しています。

2022年には日本法人であるインテレッセインターナショナルジャパンを設立し、国内外で活躍を目指す日英バイリンガル人材や帰国者の就職・転職を支援しています。

また、米国内での就職を希望する人材にも対応し、企業と求職者の架け橋として信頼されるパートナーを目指しています。