



【外資系医療＆安全サービス企業】既存顧客営業職！ | ワークライフバランス重視でグローバルに活躍できる！

大手外資系医療・旅行セキュリティサービス企業での新規開拓営業職

Job Information

Recruiter

EPS Consultants LLC

Job ID

1514805

Industry

Other (Medical, Pharmaceutical)

Company Type

Large Company (more than 300 employees) - International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Salary

5 million yen ~ 9 million yen

Salary Commission

Commission paid on top of indicated salary.

Work Hours

9:00-17:30 (残業発生時は月10~20h程度)

Holidays

土日祝、年末年始休暇、有給休暇(15日以上)

Refreshed

February 6th, 2026 10:01

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level (Amount Used: English usage about 10%)

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

- 東京勤務ですが、関西エリアの顧客を担当して頂きます。
- ・ 既存ビジネスを推進し、収益目標を達成していただきます。

- ・マーケティング活動や紹介等から得られるリード案件に戦略的にアプローチし、社内外のリソースをフル活用して新サービスの獲得を実現していただきます。
 - ・セミナー等にご参加いただいた企業、Web等からお問合せいただいた潜在顧客リストに計画的にアプローチし、ニーズの顕在化から提案機会の具現化を行っていただきます。
 - ・顧客の事業、市場動向を分析把握し、潜在的なニーズの発掘から追加提案につなげていただきます。
 - ・競合他社の動きやサービスをキャッチし、当社サービス提案の差別化につなげていただきます。
 - ・営業活動をSalesforceに入力し、社内の情報共有化と活動分析につなげていただきます。
-

Required Skills

- ・3~5年程のBtoBの営業経験
- ・ビジネスレベルの英語力をお持ちの方
- ・大卒(国内、海外不問)

(歓迎条件)

- ・下記業界での法人営業経験
旅行代理業/人材サービス/損害保険/医療サービス/商社 等
 - ・体系化された営業トレーニング受講と実践経験
-

Company Description