【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
November 1st, 2026 04:00

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 Level

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