

《営業職/Sales Manager》　外国人も大歓迎！

【フランスに本社を置く世界最大のオフィスパーテーションメーカー】年齢不問

Job Information

Recruiter
MMJ Network

Hiring Company
外資系パーテイションメーカー

Job ID
1515785

Division
営業部門

Industry
Property Developer, House-builder

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

Non-Japanese Ratio
Majority Japanese

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Train Description
Ginza Line, Akasaka Mitsuke Station

Salary
5 million yen ~ 6.5 million yen

Work Hours
09:00-18:00

Holidays
公休日　水・日・祝日、年末年始　（年間休日120日以上）、慶弔休暇・育児休暇・介護休暇・子の看護休暇（育児・介護の時間短縮制度）

Refreshed
November 19th, 2026 05:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
None

Minimum Japanese Level
Fluent Level

Minimum Education Level
Technical/Vocational College

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

フランスに本社を置く世界最大のオフィスパーテーションメーカーの日本法人です。デザイン性の高さで業界に革命を起こし、世界中で高い評価を受けています。その高級な製品のラインナップにより、クライアントは六本木ヒルズや新丸ビルなどの著名なビル内に入居する外資系企業やIT関連企業など超一流企業ばかりで、施工が完成して納入する際には大きな達成感や強いやりがいを感じることができます。

当社の営業職は、販売だけにとどまらず、設計から納品、そしてアフターサービスまでの全てのプロ セスに関与する中心的かつ重要な役割を担います。特に、施工に関する深い知識が求められる のが大きな特徴です。 他社と違う点に、オフィスパーティションのみを専門に商材として扱っていることが挙げ られます。そのため、製品の種類はそれほど多くありませんが、製品ひとつひとつに様々な特殊性 があるため、深い知識と豊かな経験が必要となり,専門的な営業活動を楽しめ ます。具体的には、次の通りです：

【新規開拓・販売促進】

・ オフィスレイアウト変更・拡張や、所在地移転などで生じる可能性がある新規プロジェクトの 情報収集活動

・ 既存顧客のメンテナンスやアフターサービスによる販売促進活動全般 【商品知識や販売計画】

・ 新商品について、製品案内（英語）の読み込みなどによる事前学習 ・ 販売要項（英語）の読み込みなどによる事前の戦略計画 【顧客対応・連絡調整】

・ 適切な製品の選択と顧客への提案、商品の詳細説明、案内、折衝など

・ 輸入コストや施工費用なども含んだ適切な販売金額の決定

・ 当社設計部門との連絡・調整

・ 当社施工管理部門や、施工業者、海外工場との連絡調整

・ 完成後の検査対応や、補修工事の検討や実施

・ 工事完了後の納入時の立会い、納入後のフォローアップ

Required Skills

【下記4点を特に重視して選考します。】

● 建築・インテリア（内装）の業界で、パーテーション、または同種の製品（オフィス家具など）の営業職、または、工事現場監督・施工管理責任者としての経験がある方

● ファシリティ・マネジメントのアウトソーシーなど、当社への発注側の職としての経験がある方

● ゼネコン、設計事務所、クライアントなどに対して適切な対応ができること

● 新規開拓ができること

Company Description