CareerCross by JAC Recruitment

STANDAGE

【青天井のインセンティブ！年収1000万円も可能！】国内営業（中小企業向け営業）

青天井のインセンティブ！年収1000万円も可能！【マネージャー候補】

Job Information

Hiring Company
STANDAGE Inc.

Job ID
1519053

Division
国内営業本部

Industry
Software

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

Non-Japanese Ratio
Majority Japanese

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Train Description
Toei Asakusa Line, Daimon Station

Salary
4.5 million yen ~ 6.5 million yen

Salary Commission
Commission paid on top of indicated salary.

Work Hours
10時00分～19時00分

Holidays
土日祝日休み、年間休日127日、GW休暇、年末年始休暇

Refreshed
July 14th, 2025 03:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
None (Amount Used: English Never Used)

Minimum Japanese Level
Native

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
No permission to work in Japan required

Job Description

当社は「革新的なビジネスを創造して国の格差による貿易の不利益を無くし、世界の全ての地域を豊かにする」をミッションとする貿易Techベンチャー企業で、中小企業様の商材を海外に展開するサービスとシステムを提供しています。
海外にチャレンジしたい中小企業の経営者様へ、新しい貿易の可能性や、サービスの紹介をして頂きます。

【具体的な仕事内容】
国内の中小企業に向け、当社のサービス「おまかせ貿易」の営業から受注までお任せします。
海外に販路拡大を希望されている企業様に対して、課題を握り、おまかせ貿易で解決できる方法を提案。
成約となれば、当社の海外営業部が引き継ぎ、販路拡大を行っていきます。
※国内営業組織は海外へ営業は発生しません。

【日常的な業務内容】
・当社サービスページ、交流会、セミナーからのお問い合わせからの商談
　※最初はテレアポも発生します
・営業から受注までの流れの管理（クロージングを完璧にできるまでは上司、部長がサポート）
・提案資料作成
・セールスフォース上での管理
・アライアンス先の選定、営業（銀行系が多いです）
・地方への出張（月1回～2回）

【おまかせ貿易とは】
日本国内における中小企業様の海外進出企業を増やす為、海外の市場調査から、展示会出展、営業代行、販路開拓まで、海外進出をワンストップで支援するサービスです。

【ご入社いただいた場合のメリット】
◎中小企業の社長との商談がメインの為、経営目線での営業ができるだけのロールプレイでの研修システムがあります。システム化された営業方法のOJTにより、数値に基づく営業スキルの向上や営業マネジメントのスキルが身に付きます。

◎2026年のIPOを目指している環境の為、ただ営業として契約を増やすだけではなく、IPO直前のベンチャーに求められる社内体制の構築や、数値管理、スキルといったものを臨場感をもって学ぶことができる環境があります。

◎インセンティブは青天井の為、成果に対してストレートに給与が上がっていく環境で、さらに成果主義で年齢に関係なくスキルがあればマネージャーにどんどん昇進していきます。

Required Skills

【必須要件】

・法人営業経験2年程度

【尚可】

・無形営業

・中小企業の社長様とのコミュニケーション経験

Company Description