【インサイドセールス】ECモール国内No.1/楽天市場に新規出店する企業のサポート!/大阪・兵庫採用

日本最大級のオンラインショッピングモール『楽天市場』のビジネス担当/全国転勤あり

Job Information

Hiring Company
Rakuten Group, Inc.

Job ID
1554887

Division
ECコンサルティング部　店舗開発課

Industry
Internet, Web Services

Company Type
Large Company (more than 300 employees)

Non-Japanese Ratio
Majority Non-Japanese

Job Type
Permanent Full-time

Location
Osaka Prefecture, Osaka-shi Kita-ku

Salary
5 million yen ~ 8 million yen

Holidays
完全週休二日制　土曜　日曜　祝日

Refreshed
November 17th, 2026 08:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Daily Conversation Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

【当社・本ポジションの魅力】
・EC、通信、スポーツ、金融など多角ビジネスを展開する日本を代表する楽天グループ採用
・楽天グループの中核ビジネス『楽天市場』のビジネスを担当
・業界経験不問！個人・法人いずれかの営業経験があればだれでも応募可能。

ポジション：インサイドセールス(楽天市場)
楽天グループの主軸事業である、楽天市場の事業を担当していただきます。
日本最大級のオンラインショッピングモールである「楽天市場」を活用したビジネスを提案し、販路拡大の決断をいただく

ための新規開拓営業をご担当いただきます。

主な業務内容は以下の通り
新規出店を検討する事業者様へのサポート業務をおまかせします。
電話や対面でのご商談をはじめ、セミナーの企画・開催や、地方自治体とのアライアンス提携など、ご自身の裁量によって幅広い提案が可能です。
個人事業主から上場企業まで、様々なタイプの企業様と仕事をする機会がございます。

■採用背景
昨今の環境変化により「楽天市場」を含めたEC活用の需要や重要性がさらに高まっています。
これまでの持続的な成長をさらに加速するため、楽天エコシステムの核となる「楽天市場」事業の体制をより強化しており、新規出店コンサルタントとしてご活躍いただける方を新たに採用することになりました。

■組織について：ECコンサルティング部　店舗開発課とは
ECコンサルティング部では、「楽天市場」における新規出店提案に加え、販売戦略コンサルティング、各商材のマーケティング戦略などの企画提案を行っております。
店舗開発課では「楽天市場」への出店を通じて人々と社会をエンパワーメントするというミッションのもと、「楽天市場」を活用したビジネスを提案し、販路拡大の決断をいただくための新規開拓営業を行っております。
対象事業者様は商材 / ジャンル共に多岐にわたる為、総合的なECの知識や各ジャンルに特化した専門的な提案スキルを身に着けることが出来ます。

雇用形態
正社員
試用期間：3ヶ月

年収
想定年収500万円 ~ 800万円
月給制
月給￥301,000 ~ 基本給￥228,608 ~ 固定残業代￥72,392 ~ を含む/月

勤務地　2拠点で募集をしてますが、将来的に全国転勤の可能性があります。
所在地
・大阪：住友中之島ビル　大阪府大阪市北区中之島３ - ２ - １８
・兵庫：神戸フコク生命海岸通ビル　兵庫県神戸市中央区海岸通１ - ２ - ３１
喫煙環境：屋内禁煙（屋内喫煙可能場所あり）
転勤：有　国内の出張及び転勤の可能性があります。

※東京本社含め、現状７拠点に配属の可能性がございます。
初任地についてはご希望を伺いながら調整させていただきますが、全国転勤の可能性がございます。
（東京都 / 埼玉県 / 愛知県 / 大阪府 / 兵庫県 / 広島県 / 福岡県）

勤務時間
（所定労働時間7時間30分）　フレックスタイム制あり（コアタイム:11:00 ~ 15:00）
休憩：60分
残業：有
備考：固定残業代の相当時間：40.0時間/月

休日休暇

- 【休日】123日
- （内訳）　完全週休二日制　土曜　日曜　祝日　夏季3日　年末年始3日
- 【有給休暇】有（10 ~ 20日）

手当・福利厚生

- 【諸手当】通勤手当（会社規定に基づき支給）、残業手当（固定残業代制 超過分別途支給）
- 【退職金】有
- 【社会保険】健康保険　厚生年金保険　雇用保険　労災保険
- 【寮・社宅】無
- 【その他制度】カフェテリア（朝昼夜無料)/e-learning/英語研修/社員持株会/スポーツクラブ法人会員など

Required Skills

【必須】

- 営業経験(2年以上)
- 社会人経験2年以上

※英語要件に関する補足
TOEIC ８００点以上（もしくは同程度の英語力を保有している資格の証明、英語圏の大卒以上の学位証明ができること）内定通知のタイミングまでには資格の証明が必要です。
スコアをお持ちでない、もしくは証明書が無い方は、選考過程で弊社主催のTOEIC IPテストをご案内いたします。

【歓迎】

- 新規開拓営業経験

- 企画提案型 / ソリューション型 / コンサルティング型の営業経験者

選考内容
【面接回数】2 ~ 3回 (目安)
【筆記試験】無
【採用人数】1名

Company Description