



<東京>【法人営業】ヨーロッパ直輸入の高級チョコレート | 既存顧客中心のBtoB営業担当

Global No.1 Chocolate Manufacturer

## Job Information

### Hiring Company

[Barry Callebaut Japan Ltd.](#)

### Job ID

1554894

### Industry

Food and Beverage

### Company Type

International Company

### Job Type

Permanent Full-time

### Location

Tokyo - 23 Wards, Shinagawa-ku

### Salary

5 million yen ~ 7 million yen

### Work Hours

9 : 00 ~ 18 : 00 (休憩1時間)

### Holidays

完全週休二日制 (土日祝)

### Refreshed

June 16th, 2026 13:01

## General Requirements

### Minimum Experience Level

Over 3 years

### Career Level

Mid Career

### Minimum English Level

Business Level

### Minimum Japanese Level

Native

### Minimum Education Level

High-School

### Visa Status

Permission to work in Japan required

## Job Description

### 会社概要

バリーカレバウは世界No.1の高品質チョコレート・ココア製品メーカーとして、カカオとチョコレート業界の未来を切り拓いています。食品業界全体を対象に、原料のカカオ豆から最終製品まで、持続可能性を重視しながら社会やコミュニティに貢献することを使命としています。スイス・チューリッヒに本社を置き、世界40か国以上で12,000人以上の社員が活躍中で

す。

## 業務内容

日本市場においてプレミアムなグルメ製品の法人顧客（エンドユーザー）への営業拡大を担当いただきます。お客様との強固な関係構築を通じて、訪問頻度や製品の品質、品揃えの面で期待以上のサービスを提供することが求められます。

主な役割は、各エンドユーザーのニーズや課題を深く理解し、販売代理店や取引先企業と連携しながら最適な提案を行い、売上拡大を目指すことです。顧客と当社の窓口として、信頼関係を築き、期待を超えるサービス提供を実現してください。

## 具体的な職務内容

- 直販・間接販売顧客のアカウント管理と関係維持
- マーケティング部門と連携し、営業戦略立案・商品開発・デモ・トレーニングサービス対応・クレーム対応などを推進
- 商談価格調整や見積もり対応
- 新製品提案や既存製品の市場ニーズに合わせた調整
- 売上・利益目標の管理
- 既存および新規エリアでの流通拡大施策の立案・実行
- 主要販売代理店との定期的なコミュニケーションおよび同行営業
- 社内各部門（マーケティング、商品開発、カスタマーサービス等）との連携
- 顧客クレームの早期解決対応
- 価格改定や特別価格のシステム反映管理
- 販売促進費用の管理
- 市場動向・競合情報の把握

---

## Required Skills

### 応募資格

- 営業経験3年以上（食品原料の流通・サービス業界での代理店管理経験が望ましい）
- チョコレートやグルメ原料業界の知識があれば尚可
- 日本での就労許可（在留資格）をお持ちの方

### 求める人物像・スキル

- 販売代理店の管理経験と実績をお持ちの方
- 強いコミュニケーション能力（口頭・書面）
- チームを巻き込みプロジェクトを推進する力
- 判断力と対人スキル、影響力を持つ方
- ビジネスセンスが高く、課題解決・分析能力に優れる方
- MS Office（Excel、Word、PowerPoint）を使いこなせる方
- 論理的思考力（仮説構築・検証）がある方

### バリーカレポーの価値観

ダイバーシティ&インクルージョンを重視し、多様な背景や考え方を持つ社員がそれぞれの個性を活かしながら活躍できる環境づくりに努めています。社員一人ひとりが自己成長を遂げ、帰属意識を持てる組織文化を大切にしています。

---

## Company Description