



## 【丸の内】コントラクト営業 | スイスの高級家具ブランド USM | 設計事務所・代理店への営業

業績好調につき増員募集。世界的家具ブランドの成長に携われるポジションです。

### Job Information

**Hiring Company**

USM U. Schaerer Sons K.K

**Job ID**

1555985

**Division**

営業部

**Industry**

Daily Necessities, Cosmetics

**Company Type**

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

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Tokyo - 23 Wards, Chiyoda-ku

**Train Description**

Yamanote Line, Tokyo Station

**Salary**

5 million yen ~ Negotiable, based on experience

**Salary Bonuses**

Bonuses paid on top of indicated salary.

**Work Hours**

10時～19時（休憩1時間）

**Holidays**

完全週休2日（土日）

**Refreshed**

August 25th, 2025 16:01

### General Requirements

**Minimum Experience Level**

Over 3 years

**Career Level**

Mid Career

**Minimum English Level**

Basic

**Minimum Japanese Level**

Native

**Minimum Education Level**

Bachelor's Degree

**Visa Status**

Permission to work in Japan required

## Job Description

### <この求人の魅力>

- 設計事務所・代理店向け提案営業と販促活動を担当
- 世界的ブランドの成長に貢献／自律的な働き方が可能
- 前職でのご経験・スキルを正當に評価し、給与に反映します。
- 年休120日以上／残業少なめでワークライフバランス◎

プレミアムブランドで築くキャリア。世界的家具ブランドUSMのコントラクト営業

【その家具は、時代を超える。USMで、あなたのキャリアも、一生モノの価値へ。】  
 私たちUSMは、スイスに本拠を置く、プレミアムファニチャーのリーディングカンパニーです。  
 1960年代に開発されたシステム家具「USMハラー」は、その普遍的なデザインと、無限の組み合わせを可能にする柔軟性、そして長年の使用に耐えるシンプルな機能美により、世界中のオフィス、商業施設、住宅、そして美術館などで、時代を超えて愛され続けています。

#### ■プロジェクトを成功に導く仕事■

あなたにお任せするコントラクト営業の仕事は、設計事務所への営業活動に加えて、私たち大切なパートナーである「販売代理店」が、いかにしてUSMの価値をお客様に伝え、ビジネスを成功させられるか。そのための戦略を考え、実行する、非常にやりがいに満ちた役割です。  
 代理店向けの研修や、販売を促進するためのイベント企画、設計事務所へのセミナー開催などを通じて、USMブランドの価値を、市場全体へと浸透させていきます。

#### ■プロとして尊重される、成熟した働き方■

私たちは、少数精鋭のチームだからこそ、一人ひとりのプロフェッショナルリズムと、自律した働き方を尊重します。設計事務所や代理店とは、長く、丁寧な関係を築くことを何よりも大切にしています。  
 また、年間休日120日以上、残業も少なく、オンとオフのメリハリをつけた、成熟したワークライフバランスを実現できる環境です。

#### ■あなたの経験が、ブランドの未来を創る■

日本法人の設立以来、私たちのビジネスは順調に成長を続けています。  
 今回の募集は、その成長をさらに加速させるための、重要な増員募集です。  
 特に、オフィスや商業施設、公共施設への提案を強化するため、設計事務所へのネットワークや、提案型の営業を得意とするあなたの経験と力に、私たちは大いに期待しています。  
 --- あなたの経験と情熱を、世界が認めるブランドで、試してみませんか? ---  
 USMは、あなたの挑戦を待っています。  
 私たちと一緒に、時代を超えて愛される価値を、未来へと繋いでいきましょう。

#### 仕事内容

スイスのプレミアムファニチャーブランド「USM」の日本法人にて、コントラクト営業職として、設計事務所への営業活動と販売代理店への販促サポート業務をお任せします。

#### 【具体的な仕事内容】

- 設計事務所への提案営業、セミナー企画、プロジェクトサポート
- 販売代理店への販促活動、プロジェクトサポート
- 代理店スタッフへの製品研修、販売トレーニングの実施・販売促進のためのイベントやキャンペーンの企画・実行

USMの家具は単なる収納ではなく、様々な用途で使えますので、その可能性を設計者に伝えるため、多くの事例やアイデアを話しながらプロジェクトに提案してもらえるように活動をしていきます。  
 また、販売代理店という大切なパートナーと一緒にプロジェクトを進めていくため、いかにして深い信頼関係を築き、彼らがお客様へUSMの価値を最大限に伝え、販売しやすくなるかを考え、実行する、非常に戦略的な役割です。あなたの提案とサポートが、ブランドの成長を直接支えます。

#### 雇用形態

正社員

#### 年収

500万円以上

※ご経験に応じた待遇をご用意し、スムーズに新たな環境へ移行いただけます。

※賞与・昇給は業績に応じて支給します。

※給与には30時間分の見込み残業代が含まれます。

#### 勤務地

東京都

#### 勤務時間

10時～19時（休憩1時間）

#### 休日休暇

完全週休2日（土日）

※有給休暇・年末年始休暇あり

年間休日120日以上

#### 手当・福利厚生

- 通勤手当

- ・ 各種社会保険完備（健康保険、厚生年金保険、雇用保険、労災保険）
  - ・ 退職金制度あり
- 

## Required Skills

### 必須要件

- ・ インテリア・家具、建材、建築設備、不動産関連業界での営業経験をお持ちの方
- ・ 目標達成に向けて、主体的に考え、積極的に行動できる方
- ・ 少数精鋭のチームで、長期的にキャリアを築いていきたいという意欲のある方
- ・ ブランドの哲学を深く理解し、丁寧なコミュニケーションで、長く良好な関係性を築ける方
- ・ 基本的なPCスキル（Word, Excel, PowerPoint）をお持ちの方

### 歓迎条件

- ・ 設計事務所への営業経験、およびネットワークをお持ちの方
- ・ 英語での基礎的なコミュニケーションができる方。

スイス本社への出張や海外展示会のアテンドなどで活躍いただけます。

---

## Company Description