



【法人営業】 プランニング/最先端の技術を活用した食品EC事業のアライアンス推進担当

AI×ロボティクス技術を活用した次世代型オンラインマーケット事業

Job Information

Hiring Company

AEON Next Co., Ltd.

Job ID

1558748

Industry

Distribution

Company Type

Large Company (more than 300 employees)

Job Type

Permanent Full-time

Location

Chiba Prefecture, Chiba-shi Mihamaku

Train Description

Keiyo Line, Kaihin Makuhari Station

Salary

4 million yen ~ 6.5 million yen

Refreshed

February 5th, 2026 16:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 1 year

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

None

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

当社は イオングループが展開するネットスーパー事業「Green Beans」を運営しています。

個人のお客様（特に共働き子育て世代やアクティビシニア）を中心に急成長してきた当サービスですが、近年は法人や団体からの需要が急速に拡大しています。法人領域の提案先は、保育園や介護施設をはじめ、学校・病院・企業の社員食堂・自治体・地域施設など、多岐にわたります。「食」を必要とするあらゆる場所が営業活動のフィールドであり、その市場規模は非常に大きく、今後も拡大が見込まれています。

こうした背景の中で、当社は法人営業体制を強化し、事業拡大のスピードを加速させていきます。

今回はその中心を担う即戦力人材を採用し、幅広い法人への新規開拓を自らの裁量で進めていただける環境を用意しています。イオングループの安定基盤を背景にしながらも、成長フェーズの法人事業を一緒に切り拓くコアメンバーをお迎えします。

【職務内容】

当社が展開するネットスーパー事業「Green Beans」において、法人顧客を対象とした営業活動をお任せします。即戦力として、入社後すぐに新規営業の第一線でご活躍いただきます。

- ・保育園・介護施設・学校・病院・企業の社員食堂・自治体・地域施設など法人への新規開拓営業（訪問・電話・飛び込み営業など）
- ・食材・日用品の導入に関する提案活動
- ・契約～運用開始までのフォローアップ
- ・売上拡大に向けた営業戦略の企画・実行

※営業先は法人全般であり、対象は多岐にわたります。
※事業拡大に伴い、新たな営業業務が発生する可能性もあります。

雇用形態

正社員

期間の定めなし

試用期間

あり（3ヶ月）

※試用期間中の勤務条件：変更なし

給与

年収 400万円～650万円

【給与】日給月給制

その他 交通費 等

※スキルや経験などを考慮し決定いたします。

【昇給・賞与】賞与年1～2回（等級により異なる）

【諸手当】通勤交通費・時間外手当

【退職金】確定拠出年金

勤務時間

【勤務時間】

1ヶ月単位の変形労働時間制

※都合により個別調整が必要な日の出社時間調整は可能です。

※出社とリモートワーク併用（リモートワークは週2～3程度）

勤務地

千葉県千葉市美浜区中瀬1-6 エム・ベイポイント幕張7階

※誉田CFC/千葉県千葉市緑区誉田

└職種・業務の必要に応じて誉田CFCご出社いただくこともあります。

休日

【休日・休暇】

<年間休日125日>

月間休日数8～10日（年間100～105日）+長期休日（年間20日）

<特別休暇>

慶弔休暇、看護休暇、通院休暇、無給休暇 等

<年次有給休暇>

※勤務6ヶ月以上

※年間の有給取得は最低法定の5日+2日の7日間の取得を基本としています！

福利厚生

【福利厚生】

社会保険完備

グループ会社共通共済

└共済給付（結婚祝い金や災害見舞金 等）

└テーマパーク等の優待サービス

└貯蓄、保険の優待サービス

└医療等の相談窓口

└育児費用の補助

└介護休業援助金の給付

従業員買い物割引制度あり

選考プロセス

書類選考 → 1次選考面接 → 最終選考面接+適性検査 → 内定・入社

Required Skills**【必須（MUST）】**

- ・法人営業経験3年以上（新規開拓営業の実績必須）
- ・自ら営業計画を立案し、実行できる方
- ・飛び込み営業や電話営業の経験がある方

【歓迎（WANT）】

- ・食品業界・物流業界での営業経験
- ・教育・医療・福祉・自治体など、社会性の高い分野への営業経験
- ・インサイドセールスやフィールドセールスの両面経験

Company Description