



【東京・港区】モバイル通信サービスの新規法人営業 | 通信・モバイル・IT系の営業経験活かします！

訪日旅行者の皆様にも日本をより一層快適に楽しんでいただくためのサービスを提供！

## Job Information

### Hiring Company

[Inbound Platform corp.](#)

### Job ID

1562624

### Industry

Communication

### Job Type

Permanent Full-time

### Location

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

### Train Description

Toei Mita Line, Onarimon Station

### Salary

4.5 million yen ~ 6 million yen

### Work Hours

10:00~19:00(休憩1時間)

### Holidays

完全週休2日

### Refreshed

May 14th, 2026 01:00

## General Requirements

### Minimum Experience Level

Over 1 year

### Career Level

Mid Career

### Minimum English Level

Basic

### Minimum Japanese Level

Native

### Minimum Education Level

High-School

### Visa Status

Permission to work in Japan required

## Job Description

### 《募集要項・本ポジションの魅力》

- ・ モバイル通信サービスの新規法人営業を担当
- ・ 営業戦略の立案や仕組みづくりにも直接関われる
- ・ 商品企画にも携わり、営業×事業開発のスキルが磨ける

- ・お弁当補助や水完備など、ユニークな福利厚生が充実

**【業務内容】**

当社の主軸事業であるモバイルネットワーク領域にて、2つのブランドの新規法人営業をお任せします。顧客へのサービス紹介・提案・契約処理などの営業活動を中心に、ヒアリングを通じて最適なソリューション提案を行っていただきます。現在、リード創出から商談化までを一気通貫で行う体制を立ち上げている段階で、営業戦略や仕組みづくりにも直接関わることができます。目標から逆算して行動計画を設計し、自らのアイデアで市場を切り拓いていくポジションです。また、現場の声を商品企画にも反映できる環境のため、「営業×事業開発」として幅広いスキルを磨けます。裁量を持って動けるフィールドで、営業のオールラウンダーとしてキャリアアップを目指せる環境です。  
※利用ツール：各種Officeソフト / スプレッドシート / Slack / 社内業務システム

**【雇用形態】**

正社員

※試用期間は6ヶ月です。条件に変更はありません。

**【給与】**

年収：450万円～600万円

支払方法：年俸の1/12を毎月支給

月給：375,000円～500,000円（基本給：303,700円～405,000円＋固定残業：71,300円～95,000円：超過分は別途支給）

**【就業時間】**

10:00～19:00(休憩1時間)

**【勤務地】**

〒105-0004 東京都港区新橋6-14-5 SW新橋ビル4階  
(変更の範囲) 本社および全国の営業所、従業員の自宅

**【休日休暇】**

- ・完全週休2日
- ・年末年始休暇
- ・年次有給休暇
- ・産前産後休業
- ・育児休業
- ・慶弔休暇

**【待遇・福利厚生】**

- ・電子レンジ、冷蔵庫完備
- ・ウォーターサーバー完備
- ・交通費支給(上限3万円/月)
- ・お弁当代の最大半額補助
- ・健康保険、厚生年金、雇用保険、労災保険

---

**Required Skills****【必須スキル】**

- ・新規営業の経験（業界問わず）
- ・法人営業経験
- ・数値目標に対して戦略的に行動できる方

**【歓迎スキル】**

- ・有形商材の営業経験
- ・通信・モバイル・IT系の営業経験
- ・外部パートナーのディレクション経験

**【求める人材】**

- ・目標達成へのコミット力が高い方
- ・自ら考え、行動を起こせる方
- ・チームと協働しながら成果を出せる方
- ・成長意欲があり、事業を動かす立場で働きたい方

**【アピールポイント】**

リード獲得から商談・提案までの営業プロセスを、まさにこれから自社で構築していく段階。あなたのアイデアや提案がそのまま「会社の営業戦略」になる環境です。また営業現場のフィードバックをスピーディに商品設計に反映。「売るだけで終わらない」—事業を動かす一員としてのやりがいを実感できます。

---

**Company Description**