

人材紹介会社向け営業担当 / Account Executive Exclusive job

業務を通じ、経験知識が増えるポジションなのでどんどん頼りにされるポジションです。

Job Information

Hiring Company

CareerCross Co., Ltd.

Job ID

1566611

Division

Recruiter Sales

Industry

Job Advertisements

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less)

Non-Japanese Ratio

Majority Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Chiyoda-ku

Train Description

Toei Mita Line Station

Salary

4 million yen ~ 7 million yen

Salary Bonuses

Bonuses paid on top of indicated salary.

Salary Commission

Commission paid on top of indicated salary.

Work Hours

9:00~18:00 (休憩1時間)

Holidays

完全週休2日制 (土・日)、祝日、年末年始休暇

Refreshed

February 24th, 2026 07:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 1 year

Career Level

Entry Level

Minimum English Level

None

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

High-School

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

株式会社キャリアクロスが運営する「CareerCross」は2000年にスタートし、今では「バイリンガルのための求人サイト」のリーディングカンパニーとして知られるようになりました。

主な外資系の人材紹介会社には20年以上も継続して利用されていますが、まだまだ日系の人材紹介会社には認知されていないケースもあります。キャリアクロスの良さを人材紹介会社に伝え、より人材紹介会社に支持される転職サイトにしていきましょう。

=====

バイリンガルのための求人サイト CareerCross の営業/営業企画～

=====

◆ CareerCrossとは

国内最大級のバイリンガル求人サイトです。
他媒体に比べ海外経験や英語を活用したビジネス経験を持つ人材が多いことが当媒体の特徴です。

◆ クライアントは

約4割が外資系企業、6割が日系グローバル企業です。
どういった求職者が利用して、どれくらいの効果が見込めるか、など利用した場合の効果・シュミレーションを行った
り、効果の出る利用の方法を紹介会社のコンサルタントにレクチャーしたり、人材紹介会社から頼りにされる役割です。

◆ 営業方法は

新規の顧客アプローチにおいては、テレマーケティングやメールアプローチを中心に行います。
またどういったキャンペーンを行うかや、どういった顧客を対象にするかなど、営業企画の要素も
社内で賛同が得られれば、すぐに行うことが可能です。

=====

<仕事のここが面白い！>

=====

「ON/OFFも自分らしく」が叶うフィールドです！

◆ ダイバーシティな風土が魅力

バイリンガルマーケットのリーディングカンパニーとして
「CareerCross」を運営する当社。多種多様な経歴を持つ仲間が集う会社です！

◆ 語学力ゼロでも大丈夫！

外国籍メンバーも日本就業歴が長く、日本語でもコミュニケーションが取れます。
もし語学を伸ばしていきたいなら、社内で日常会話から英語を使ったり、
お客様へのメールやドキュメント、ミーティングなども英語でチャレンジできます。
今は英語力に自信がない方でも、着実に実力を伸ばせる環境です！

◆ ワークライフバランスもトップクラス

◎有給消化率ほぼ100%
性別問わず仕事と育児を両立しているメンバーも多く、19:00には殆ど帰宅しているほど。
ライフイベントを迎えても安心の環境です。

Required Skills

★業界・経験年数・扱っていた商材などは不問です。

《応募条件》

- ◎営業経験のある方（営業経験なくてもチャレンジ精神があれば歓迎します。）
- ◎スキルアップしたい方
- ◎営業だけでなく営業企画もやりたい方
- ◎日本語ビジネスレベルで話せる方
- ◎英語に苦手意識のない方
（外国籍メンバーも日本語が話せるものも多く、英語日常会話レベルでもOKです。）

《あれば活かせる経験》

- 企業への提案営業経験 ※求人広告営業、人材紹介の新規営業
- 新規開拓営業の経験
- WEBメディアや広告、人材マーケットへの知見

《求める人物像》

- ◆ チャレンジ精神が高い方
- ◆ 自ら考え行動し結果を追求できる方
- ◆ お客様の声に耳を傾けられる方

<追記事項>

雇用形態：正社員

試用期間：あり（3ヶ月間）
入社時期：応相談

勤務地：東京都千代田区神田神保町1-105 神保町三井ビルディング15階
最寄駅：神保町駅、新御茶ノ水駅、御茶ノ水駅、竹橋駅

給与：月給30万円以上（固定残業代含む）＋賞与 ※前職考慮
賞与：年2回（業績に応じて回数・支給額変動あり）
昇給：人事評価制度に基づく見直しあり（2回/年）

勤務時間：9:00～18:00（休憩1時間）
残業時間の目安：10～20時間/月程度 ※ワークライフバランスを重視！
残業手当：24時間分を固定残業代として月給に含む。時間超過分は追加支給
休日休暇：完全週休2日制（土・日）、祝日、年末年始休暇
有給休暇：初年度付与日数10日間。入社6ヶ月後より付与。委細は就業規則の定めによる

社会保険：完備（健康保険 厚生年金 雇用保険 労災保険）
通勤手当：支給あり（月上限 5万円まで）
その他福利厚生等：育児休暇、介護休暇、慶弔休暇、定期健康診断（年1回）、傷病休暇

Company Description