



アライアンスセールスエグゼクティブ/チャネルセールスエグゼクティブ

世界45ヵ国で展開！グローバルで導入企業100万社を超えるサービスを扱っています

Job Information

Hiring Company

[Edenred Japan](#)

Job ID

1567852

Industry

Other (Hospitality)

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Train Description

Nanboku Line, Roppongi Itchome Station

Salary

10 million yen ~ 12 million yen

Salary Bonuses

Bonuses paid on top of indicated salary.

Refreshed

January 9th, 2026 00:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 10 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Daily Conversation (Amount Used: English usage about 25%)

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【チケットレストランとは】

全国250,000店以上の飲食店やコンビニで毎日利用できる福利厚生の食事補助サービス。社員にカードを支給することで社員は加盟店で利用可能。3,000社以上導入/加盟店全国25万店超

顧客企業の経営者/人事/総務等の部門に対し、チケットレストランを提案していただく、「提案型のソリューション営業」をしていただきます。

【当ポジションのミッション】

- 営業戦略の策定と実施
- チームメンバーの育成とモチベーション向上
- 迅速な収益成長の推進
- 新規クライアントの獲得
- 市場動向に基づく分析と戦略提案

配属先情報

法人営業部(Field Sales)：現在4名 ※30代中盤～40代中盤が在籍中 レポートライン：Sales & Strategy Director

【魅力】

- ★社会で働くすべての人を支える福利厚生の中でも、利用率の高い食事補助制度のリーディングカンパニーです。
- ★全世界で導入企業100万社、その従業員6,000万人、加盟店200万店をつなぎ、世界45カ国で展開。
- ★日本では毎年右肩上がりの成長を続ける優良企業の拡大時期に参画することができます。
- ★フィールドセールスの責任者として、社内の他マネジメントとの協業や、会社業績に貢献いただく機会が多々あります。

雇用形態

正社員

【期間の定め】無

試用期間

有

【期間】3ヶ月

【備考】変更無

想定年収：1,000万円～1,400万円

賃金形態

【形態】月給制

【備考】月給￥583,300～ 基本給￥456,000～ 固定残業代￥127,300～を含む/月

※想定年収にはインセンティブを含みます。インセンティブ比率は原則30%程度(業績と個人成果により変動有)

※インセンティブ支給月：四半期ごと

【諸手当】通勤手当（会社規定に基づき支給）

就業時間

09:30～17:30（所定労働時間7時間）

【休憩】60分

【残業】有

【備考】固定残業代の相当時間：38.0時間/月

勤務地

【事業所名】本社

【所在地】東京都 港区 六本木1丁目4-5アークヒルズサウスタワー7階（駅直結）

【最寄駅】東京メトロ 南北線 六本木一丁目駅 徒歩1分

【喫煙環境】屋内全面禁煙

【備考】在宅勤務・リモートワーク可！業務キャッチアップ後は自身で業務設計できるため、柔軟な働き方に理解のある企業風土です

【転勤】無

休日・その他制度

【制度・設備】

在宅勤務（全従業員利用可）

リモートワーク可（全従業員利用可）

社員食堂・食事補助（全従業員利用可）

【休日】125日

（内訳）完全週休二日制 土曜 日曜 祝日 年末年始7日

その他（1年に3日間の連休取得可）

【有給休暇】有（10日～）

【退職金】有

【社会保険】健康保険 厚生年金保険 雇用保険 労災保険

【寮・社宅】無

【その他制度】

選考内容

【面接回数】2～3回（目安）

【筆記試験】無

【採用人数】1名

Required Skills**【必須】**

- B2B、SaaS/デジタル製品のセールスとして10年以上のご経験（従業員500人以上規模顧客への3年以上の経験を含む）
- セールスリーダーとして最低5年以上のご経験

Company Description