



## タクシー配車アプリ 法人営業/東京もしくは福岡勤務

### Job Information

**Hiring Company**

DiDi Mobility Japan Corp

**Job ID**

1577948

**Division**

営業本部

**Industry**

Internet, Web Services

**Company Type**

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

**Non-Japanese Ratio**

Majority Japanese

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Tokyo - 23 Wards

**Salary**

5 million yen ~ 8 million yen

**Work Hours**

スーパーフレックス制（所定労働時間：9:00-17:45）

**Holidays**

完全週休2日制（土日祝）

**Refreshed**

June 4th, 2026 02:00

### General Requirements

**Minimum Experience Level**

Over 3 years

**Career Level**

Mid Career

**Minimum English Level**

None

**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》

- ・ タクシー・ハイヤー事業者の新規開拓と既存深耕を担う法人営業

- ・国内外展開のモビリティ事業拡大を最前線で推進できる
- ・経営層への提案や地域戦略立案を通じて営業力を高められる
- ・スーパーフレックス制・リモート可・土日祝休みで柔軟に働ける

#### 【業務内容】

DiDiモビリティジャパンは、タクシー配車をはじめとするモビリティプラットフォームとして、国内35都道府県でサービスを展開しています。DiDiは世界15カ国で利用されているグローバルアプリ「DiDi」として、日本におけるインバウンド送客に加え、ソフトバンクグループのユーザー送客にも強みを持っています。このたび、事業領域の拡大、サービス提供エリアの拡大を見据え、タクシー・ハイヤー事業者を中心とした新規パートナー企業の獲得を推進する営業メンバーを募集します。

<具体的には>

都道府県単位の地域を複数担当していただきます。

担当地域内の、タクシー・ハイヤー事業者への営業を中心に以下担当していただき、

経験・適性に応じて、チームリーダー・企画や戦略部門への異動や昇進を行います。

※担当地域は、入社後に決定します。

#### 1. 新規獲得営業

- ・タクシー会社や関連する団体（タクシー協会等）に対するアポ取り、経営層向け新規導入提案
- ・アタック企業の進捗管理・営業方針の検討
- ・契約手続きの案内
- ・導入サポート（管理者・ドライバー向け操作説明）

#### 2. リテンション営業

- ・利用ドライバー増加に向けた施策検討・トレーニングの実施
- ・利用実績などのレポートの実施
- ・契約済み事業者への定期訪問
- ・各種施策などのアナウンス（電話・メール）

#### 3. その他

- ・各種社内会議の参加
- ・営業関係プロジェクトの参加
- ・営業分析資料の作成（エクセル・スプレッドシート・簡単な関数他）
- ・その他営業本部内の業務

---

#### 雇用形態

正社員

#### 給与

年収：500万円～800万円

基本給：31万円～

賞与：年2回

#### 就業時間

所定労働時間：9:00-17:45

スーパーフレックス制

残業：月20時間程度

※リモートワーク可、ただし会社指示よりオフィス出社あり

#### 勤務地

東京 又は 福岡

東京オフィス：東京都港区海岸1-7-1 東京ポートシティ竹芝11F

福岡オフィス：

※担当地域により宿泊を伴う出張あり（月8泊前後）※手当有り

#### 休日休暇

完全週休二日制（土日祝）

年間有給休暇10日～（下限日数は、入社半年経過後の付与日数となります）

夏季休暇、年末年始

創立記念日（6月）

#### 待遇・福利厚生

- ・社会保険完備（健康保険、厚生年金保険、雇用保険、労災保険）
- ・交通費

---

#### Required Skills

#### 【必須要件】

- ・営業経験者（業種問わず新規取引先開拓や経営層に対する提案の経験）
- ・PCのスキル
  - Excel・Googleスプレッドシート：VLOOKUP/ピボットテーブルなどデータ分析系の簡単な数式が使えること
  - PowerPoint・Googleスライド：プレゼンテーション資料が作成出来ること
  - Zoom、Slack等の社内コミュニケーションに抵抗がないこと
- ・普通運転免許

【歓迎要件】

- 無形商材（サービス等）の営業経験
- 英語・中国語（日常会話程度のスキル）

【選考について】

- 募集人数：2名
- 入社時期：2026年3月中（入社日は相談可）

---

Company Description