

【企画提案営業（既存顧客担当）】世界の“安心”を届ける営業職｜医療・安全のプロフェッショナル営業

世界初トラベルアシスタンスビジネスを確立｜90カ国でグローバルビジネスを展開

Job Information

Hiring Company
International SOS Japan Ltd.

Job ID
1586746

Industry
Other (Hospitality)

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, Minato-ku

Train Description
Marunouchi Line, Akasaka Mitsuke Station

Salary
4 million yen ~ 7 million yen

Salary Commission
Commission paid on top of indicated salary.

Work Hours
9:00-17:30

Holidays
土日祝

Refreshed
November 18th, 2026 03:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 1 year

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Daily Conversation Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

―世界中の「いのち」と「未来」を守る仕事ー
グローバルに活躍する企業向けに、健康と安全を支える提案営業職を募集！

あなたの提案が、誰かの命を救うかもしれない。
私たちが提供するのは、単なるサービスではありません。
それは、海外で働く人々の命と健康を守り、企業の未来を支える「安心のインフラ」です。
あなたの提案が、世界のどこかで誰かの命を救い、企業の挑戦を支える力になります。

【私たちについて】
1985年、International SOSは世界で初めて「トラベルアシスタンス」というビジネスを確立。
現在では、世界90カ国・1,200拠点・13,000人の社員が、グローバルに展開する企業(フォーチュン100企業の82％を含む)とその社員・ご家族の「健康」と「安全」を支えています。

災害、感染症、政情不安、地政学的リスク、医療アクセスの課題ー世界には、企業活動を脅かすさまざまなリスクが存在します。
私たちが提供するのは、単なる「危機対応」ではありません。
企業が、どんな状況でも事業を止めずに前進できる力、クライシス時にこそ発揮できる”レジリエンス(強靭性)”を支えるサービスです。
24時間365日体制でバイリンガル医師・看護師・セキュリティ専門家との連携やコンサルティングで、海外で働く人々の命と企業の事業継続を守り続けています。

【業務内容】

タイトル：Account Manager(既存顧客担当)
国内外で活躍する企業の海外渡航者や駐在員の「安全」と「健康」を守るメディカル・セキュリティサービスを、既存の日本企業のお客様にご提案いただくコンサルティング営業です。担当するお客様は、銀行、製造業、建設業など多岐にわたり、お客様の事業内容や海外展開の状況に合わせて最適なソリューションを提供します。

■課題解決に向けたコンサルティング提案：
30〜50社の既存顧客(日系企業)を担当して、お客様の事業や海外情勢、市場動向を深く理解し、潜在的なリスクや課題を特定。当社のメディカル・セキュリティサービスを活用したソリューションを提案し、追加契約や契約更新、価格交渉などを通じて営業目標の達成を目指します。
　・メディカルサービス：海外出張者や駐在員が滞在先で体調を崩した際、遠隔医療相談、現地での医療機関の手配、緊急搬送など、24時間365日体制でサポートするサービスのご提案。
　・セキュリティサービス：海外進出時のリスクアセスメント、進出予定地の安全情報提供、危機管理コンサルティング、セキュリティトレーニングなどのご提案。
■サービス活用支援と教育：
お客様の海外渡航者や駐在員が当社のサービスを最大限に活用できるよう、独自のアプリを用いた利用状況の説明や活用方法のレクチャーを行います。特に年末や3月の赴任時期には、赴任者向けのサービス説明会を企画・実施することもあります。

【社風】
- 当社は外資系企業ですが(ロンドンとシンガポールに本社)、日本オフィスでは、よく外資系企業にイメージされるような殺伐した雰囲気は一切なく、部門内/部門間でチームワークとコミュニケーションを重視し、お互いを尊重し合う社風です。
- 社内は多国籍、バイリンガルの社員が多いため、日本語と英語が飛び交います。
- 毎月社内イベントがあり、社内交流の場も多くあります。勤続年数は20年を超えるベテラン社員から、2 - 3年の中堅社員までがバランス良く在籍し、中途入社の方も溶け込みやすい雰囲気があります。

【ライフワークバランス】
- 例年、有給消化率は9割以上(ほぼ10割に近い)の実績です。メリハリをつけて働く、がモットーです。
- 直近5年間の育休取得率の実績は女性87.5%、男性44.4%です。長く働いていただける環境です。

【雇用形態】
正社員

【勤務地】
東京都港区赤坂4丁目2-6
赤坂見附駅(東京メトロ丸ノ内線/東京メトロ銀座線)-4分
赤坂(東京都)駅(東京メトロ千代田線(綾瀬–代々木上原))-5分
永田町駅(東京メトロ南北線/東京メトロ半蔵門線/東京メトロ有楽町線)-6分

【給与】
想定年収　400万円~700万円　経験・スキルにより応相談
営業インセンティブ：各四半期、年度の計5回
昇給　あり(年1回)
退職金　あり

【勤務時間】
9:00~17:30(休憩60分)
フレックスタイム制度あり

【休日・休暇】
土日祝日休み

有給休暇（最初の6ヵ月は3日、1年目15日、2年目16日、3年目17日、、、6年目以降20日）

【福利厚生、その他】
社会保険・労働保険加入、退職金制度、社外福利厚生サービス加入

Required Skills

【必要な経験・スキル】
- 1年以上の法人営業経験
- 英語が使われる環境での就業経験、またはそういった環境に抵抗感のない方
  社内トレーニング、社内イベントが英語で行われる機会が多いです。顧客商談は、ほぼ全て日本語です。

【歓迎する経験・スキル】
- 無形商材の法人営業経験
  例：旅行代理業 / ホテル業 / 人材サービス業 / 教育業 / 損害保険業 / 医療サービス業 / IT業
- 企業内の人事、総務の方への営業提案活動

【選考フロー】
面接2回を予定
一次面接（オンライン）⇒　最終面接（対面）

★応募時には、①日本語の履歴書、②日本語の職務経歴書、③英文CV、の3点を添付のうえ、ご応募ください。

Company Description