

【企画提案営業（新規開拓担当）】社会貢献 × グローバル × 営業｜医療・安全のプロフェッショナル

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
1586750

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 ~ 8 million yen

Salary Commission
Commission paid on top of indicated salary.

Work Hours
9:00-17:30

Holidays
土日祝

Refreshed
November 25th, 2026 12:00

General Requirements

Career Level
Entry Level

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

★このポジションの魅力★
・世界のリーディングカンパニーとして、社会貢献性の高いサービスを通おし企業とその社員の「安心」を支え事業の継続を支援する仕事です。
・世界90か国のプロフェッショナルと連携し、グローバルな課題解決に貢献できます。
・COVID-19以降、企業の健康・安全意識が高まり、未開拓の市場での成長機会が広がっています。
・外資系企業ながら、チームワークと人を大切にする社風で、安心して長く働ける環境です。
・給与はベース + コミッション型。頑張った分だけ皆様に還元する仕組みのため、頑張りが目に見えて返ってきます。

当社は1985年、世界で初めてトラベルアシスタンスビジネスを事業として確立し、マーケットリーダーとして現在世界90カ国、1,000拠点で11,000人の社員がグローバルに活躍するお客様（企業）のサポートを行っています。

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、海外展開している日本企業に対し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。

タイトル：Business Development Exective/Manager (経験により決定)
【業務内容】
海外に展開する企業に対し、メディカル・セキュリティサービスの提案営業を行っていただきます。
他にも海外出張規定の見直し、アシスタンスサービスの導入、現地リスク調査など、企業の課題に応じたソリューションも提案します。
業界イベントや展示会、カンファレンスへの参加によるブランド認知とリード獲得などもお願いします。

●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。

【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 ~ 800万円　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】
- 法人営業経験、新規開拓営業またはインサイドセールス経験
- 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】
- 下記業界の法人営業経験
　旅行代理業 / ホテル業 / 人材サービス / 教育 / 損害保険 / 医療サービス / IT
- 企業の人事部、総務部へアプローチする営業経験
- ビジネス会話ができる英語力

【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