



未経験OK 【セールスエグゼクティブ】 エネルギー・プラントの国際輸送営業 | 英語力が活かせる | 海外出張あり

フランス本社 | 世界170か国以上に展開するグローバル物流企業の日本法人

## Job Information

### Hiring Company

[CEVA Logistics Japan, Inc.](#)

### Job ID

1589214

### Industry

Logistics, Storage

### Company Type

International Company

### Job Type

Permanent Full-time

### Location

Tokyo - 23 Wards, Chiyoda-ku

### Train Description

Yamanote Line, Tokyo Station

### Salary

4 million yen ~ 6 million yen

### Refreshed

May 1st, 2026 10:01

## General Requirements

### Minimum Experience Level

Over 3 years

### Career Level

Mid Career

### Minimum English Level

Business Level

### Minimum Japanese Level

Native

### Minimum Education Level

Bachelor's Degree

### Visa Status

Permission to work in Japan required

## Job Description

プロジェクトロジスティクス部門のフロントセールスとして、エネルギー関連のプラント製品や大型設備の国際輸送を担当します。

アフリカなど海外の建設現場へ水処理プラントの部材を運ぶといった、大規模で複雑な輸送案件を手がけ、案件の獲得から成約（クロージング）まで一貫して担う営業ポジションです。

入社後はまず既存顧客の対応からスタートし、段階的に業務を広げていきます。

### 【具体的な業務】

- 新規事業開拓（BD）：プロジェクト顧客に対するフロントラインセールスとして、新規案件の獲得をリード

- 目標達成：個人の売上ターゲットおよびKPIの達成
- 顧客関係管理（CRM）：主要なプロジェクト顧客や業界ステークホルダーとの関係構築・維持
- 提案・プレゼンテーション：顧客への提案書作成およびプレゼンテーション
- 市場調査・分析：市場動向を分析し、新たな拡大ターゲットの設定
- パイプライン管理：案件の発生から受注まで、オポチュニティ管理を徹底
- 社内連携：プロダクトチーム（航空・海上等）、オペレーションチーム、入札管理、ソリューションデザイン、法務・財務部門などクロスファンクショナルに連携し最適なソリューションを構築

#### 【チーム体制】

Sales チーム（現在3名）に配属。  
オペレーションチームとの連携が非常に重要なポジションです。  
部下なし（Individual Contributor としての採用）

#### 【当社概要】

フランス・マルセイユに本社を置く世界的な物流企業「CEVA Logistics」の日本法人です。  
世界170カ国以上に1,300の拠点をもち、約110,000人の従業員を擁する世界トップクラスのサプライチェーン管理会社であり、海運・物流の世界的リーダーであるCMA CGMグループの一員です。  
日本法人は1986年に設立され、航空・海上貨物輸送、コントラクトロジスティクス、通関業務、プロジェクト貨物輸送など、エンドツーエンドの物流ソリューションを提供しています。

#### 【当社の特徴】

##### ■グローバルネットワークの強み

CMA CGMグループの一員として、170カ国以上にわたるグローバルネットワークを活用。  
単なる国内物流にとどまらず、世界規模のソリューション提案が可能です。

##### ■プロジェクトロジスティクスの専門性

エネルギー、産業、インフラストラクチャーセクターの顧客に対し、複雑なプロジェクト貨物輸送サービスを提供しています。  
重量物や規定外貨物（OOG）の取り扱いに強みを持ち、安全かつコンプライアンスを遵守した輸送を実現しています。

##### ■先進的な働き方・成長環境

AIやITスキルを活用した業務効率化を推進しており、変化に適応しながら学び続ける「成長マインドセット」を重視する環境です。  
OJT研修やeラーニング、海外研修の機会もあり、グローバルに成長できます。

#### 雇用形態

正社員  
試用期間あり

#### 給与

想定年収：400万円～600万円

※経験・能力を考慮の上、当社規定により決定

※年俸制

昇給：年1回（パフォーマンスによる）

賞与：年2回（業績による）

#### 勤務地

東京都千代田区丸の内1-8-3 丸の内トラストタワー本館12階

東京駅 [八重洲北口] (4分)

大手町駅 (東京都) [B10] (6分)

日本橋 (東京都) [A3] (6分)

#### 勤務時間

9時00分～17時30分（休憩60分）

※フレックスタイム制有り/コアタイム11時00分-15時00分を導入しておりますので、業務に合わせてご自身で勤務時間を調整していただけます

#### 休日休暇

完全週休2日制（休日は土日祝日）

年間有給休暇10日～20日（下限日数は、入社半年経過後の付与日数となります）

年間休日数120日以上

夏季休暇（3日間）、年末年始（6日間）、育児休暇、介護休暇、慶弔休暇等

※女性の産休育休実績はもちろん、男性の育休実績もございます。

#### 福利厚生

社会保険完備、交通費全額支給（上限5万円）、退職金制度、確定拠出年金制度、各種資格手当、その他諸手当

## Required Skills

#### 【必須要件】

- ・ 法人営業経験（2年以上）
- ・ 語学力：日本語（流暢）、英語（ビジネスレベルの会話・読み・書き）
- ・ 複数の地域（国・エリア）にまたがる業務経験
- ・ 異文化・多国籍な環境での就業経験

#### 【歓迎要件】

- ・ フォワーディングまたは物流関連業界での実務経験
- ・ 国際フォワーディングまたは物流分野での事業開発（BD）・営業の実績

- ・ EPC プロジェクトの管理経験
- ・ 市場分析から案件獲得までの一連のプロセス管理能力
- ・ 契約締結や合意形成における交渉スキル
- ・ AI やIT スキルを活用し、業務効率化を図れる方
- ・ ビジネスまたはプロジェクトマネジメントに関する大学院資格

**【求める人物像】**

- ・ 学び続け、変化に適応し、IT を活用して業務を合理化しようとする「成長マインドセット (Growth Mindset) 」をお持ちの方
- ・ フットワーク軽く、幅広い業務に柔軟に対応できる方
- ・ オペレーション側との連携を大切に、CS 的な対応も厭わない方
- ・ 海外志向のある方

● **選考プロセス**

書類選考 ⇒ 面接 (2回を予定) ⇒ 内定

---

Company Description