

【東京/錦糸町】ソリューション営業◆スーパー、ドラッグストア向けにシステムの提案・導入

Job Information

Hiring Company

VINX CORP.

Job ID

1589355

Industry

Internet, Web Services

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Sumida-ku

Train Description

Hanzomon Line, Kinshicho Station

Salary

4 million yen ~ 7 million yen

Work Hours

09:00-18:00 (フレックスタイム制導入・コアタイムなし)

Holidays

完全週休2日制 (土日祝)

Refreshed

June 8th, 2026 00:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 1 year

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Basic

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

《募集要項・本ポジションの魅力》

- ・量販店・ドラッグストア向けITソリューションの提案営業、新規開拓と既存深耕を担当
- ・顧客と直接向き合い信頼構築し、課題解決型営業で成果を実感できるやりがい
- ・若手は営業力強化、中堅は育成や同行を通じリーダーシップを発揮できる環境
- ・フレックス制や年休124日、資格支援や年金制度など福利厚生も充実

【業務内容】

量販店・ドラッグストア業界の顧客に向け、POS 在庫管理・分析ツールなどのITソリューションを提案・導入する営業ポジションです。新規開拓と既存顧客の新領域開拓を担い、若手プレイヤーとして営業力を磨きたい方、または若手をけん引できる中堅層を歓迎します。

マネジメント経験は不要ですが、将来的にリーダーを目指す意欲がある方に最適です。

- ・活動スタイル：顧客は首都圏中心。訪問とオンライン提案を併用します。
- ・主な役割：新規顧客開拓、既存顧客の追加導入・機能拡張提案。

- ・中堅層の場合：若手メンバーのフォローや提案同行も行います。
- ・出張：月1〜2回程度（東日本エリア）。
- ・チーム連携：顧客と社内技術者の間に立ち、最適な解決策を導く“橋渡し役”を担います。チームで動く文化が根付いています。

■この仕事の魅力：

- ・顧客と直接向き合う営業スタイル: オンラインだけでは得られない“信頼”を、対面コミュニケーションで築けます。顧客の課題を深く理解し、スピード感ある提案が可能です。
- ・オフィスでの情報共有が強み: 営業戦略や提案の質を高めるための“生きた情報”が集まる場です。チーム連携や若手育成も、直接顔を合わせるからこそスムーズです。
- ・キャリアの選択肢が広い: プレイヤーとして成果を出しながら、リーダーシップを磨く機会も豊富で、将来のキャリアを自分で描けます。

■教育制度：

- ・流通×ITの基礎研修
 - ・製品インプット
 - ・実務OJT
- ※技術的な深掘りが必要な場面では、事業部や技術部門と連携して進めます。

【雇用形態】

正社員

※試用期間あり、6ヶ月（条件は正式雇用時と同じ）

【給与】

想定年収：400万円〜700万円

月額基本給：220,000円〜540,000円

※経験・能力を考慮

■昇給：年1回（1月）

■賞与：年2回（3月、9月）

【就業時間】

09:00-18:00（フレックスタイム制導入・コアタイムなし）

【勤務地】

東京本社（東京都墨田区錦糸1-2-4 アルカウエスト11階）

■受動喫煙対策：敷地内全面禁煙

【休日休暇】

- ・年間休日124日
- ・完全週休2日制（土日祝）
- ・年未年始
- ・夏季
- ・有給休暇

【待遇・福利厚生】

- ・社会保険（雇用、労災、健康、厚生年金）
- ・財形貯蓄
- ・確定拠出年金
- ・資格取得奨励金
- ・育児・介護休暇

Required Skills

【必須要件】

- ・若手：営業経験（IT未経験可）
- ・中堅：IT営業経験

【歓迎要件】

- ・法人営業経験
- ・流通業界経験（量販、Drg、専門店など）
- ・店舗運営経験（例：小売店の店長）

【求める人物像】

- ・顧客の課題を正しく捉え、解決にコミットできる方
- ・チームや顧客を中心に物事を考えられる方
- ・若手：営業力を磨きたい方
- ・中堅：リーダーシップを発揮したい方
- ・将来的にマネジメントを目指す意欲がある方（経験不問）

【選考について】

- ・1. 書類選考

- 2. 適性検査
- 3. 面接（1～2回）
- 4. 内定

Company Description