

Michael Page

www.michaelpage.co.jp

## 新規営業 & アカウント成長ポジション | グローバルフードプラットフォーム | 福岡 | 最大520万円

成長ポジション | グローバルフード企業 | 福岡 | 最大520万円

### Job Information

**Recruiter**

Michael Page

**Job ID**

1593434

**Industry**

Internet, Web Services

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Tokyo - 23 Wards

**Salary**

5 million yen ~ 5.5 million yen

**Refreshed**

May 26th, 2026 18:11

### General Requirements

**Career Level**

Mid Career

**Minimum English Level**

None

**Minimum Japanese Level**

Native

**Minimum Education Level**

Associate Degree/Diploma

**Visa Status**

Permission to work in Japan required

### Job Description

本ポジションは新規開拓営業とアカウントマネジメントを兼ね備え、飲食店パートナーの獲得および成長支援を担っていただきます。

オンボーディングから売上拡大までの一連のプロセスを担当し、データ分析、プロモーション提案、リレーション構築を通じてパートナーの成功に貢献していただきます。

**Client Details**

クライアントは、オンデマンド配送領域におけるグローバルなテクノロジープラットフォームであり、大規模な物流ネットワークを通じて消費者と地域ビジネスをつないでいます。

日本市場においても強い成長を遂げており、特に中小規模の飲食店パートナーの認知度向上と売上拡大の支援に注力しています。スピード感があり、データドリブンな環境で、パフォーマンス・顧客体験・パートナー成長を重視したビジネスを展開しています。

**Description**

主な業務内容は以下の通りです：

- ・アウトバウンドコールおよび商談を通じた新規飲食店パートナー（SMB）の獲得
- ・プラットフォームの価値提案および導入～稼働開始までのオンボーディング支援
- ・導入後の既存アカウントの管理および成長支援
- ・プロモーション施策、割引、広告提案によるパートナー売上の向上
- ・パフォーマンスデータの分析および売上改善に向けた機会の特定
- ・KPI達成に向けた営業活動およびアカウント育成
- ・飲食店パートナーとの関係構築および信頼できるアドバイザーとしての対応

#### Job Offer

- ・年収：500万円～520万円（インセンティブ込みの想定年収）
  - ・※最終的なオファーは、ご経験・スキル・面接結果に応じて決定されます
- ・安定した勤務体系：月～金 9:00～18:00（週末休み）
- ・グローバルプラットフォームにおける成長中プロジェクトへ参画する機会
- ・新規開拓営業とアカウントマネジメントの両方を経験できるハイブリッドなポジション
- ・明確なKPI制度と成果に応じたインセンティブ
- ・スピード感があり、成果志向の環境で高いキャリア成長が可能
- ・地域の飲食店のビジネス成長に直接貢献できるポジション

To apply online please click the 'Apply' button below. For a confidential discussion about this role please contact Kristian Oraiz +81368328615.

#### Required Skills

必要なスキル・経験：

- ・営業またはコールセンターでの実務経験（1年以上）
- ・高いコミュニケーション能力および提案力（日本語）
- ・スピード感のある環境で複数業務・システムを管理できる能力
- ・アウトバウンド営業（新規架電）およびKPIベースの業務に抵抗がない方
- ・CRMツールの基本的な理解（Salesforce経験があれば尚可）

#### Company Description

本ポジションは新規開拓営業とアカウントマネジメントを兼ね備え、飲食店パートナーの獲得および成長支援を担っていただきます。

オンボーディングから売上拡大までの一連のプロセスを担当し、データ分析、プロモーション提案、リレーション構築を通じてパートナーの成功に貢献していただきます。

クライアントは、オンデマンド配送領域におけるグローバルなテクノロジープラットフォームであり、大規模な物流ネットワークを通じて消費者と地域ビジネスをつないでいます。

日本市場においても強い成長を遂げており、特に中小規模の飲食店パートナーの認知度向上と売上拡大の支援に注力しています。スピード感があり、データドリブンな環境で、パフォーマンス・顧客体験・パートナー成長を重視したビジネスを展開しています。

主な業務内容は以下の通りです：

アウトバウンドコールおよび商談を通じた新規飲食店パートナー（SMB）の獲得  
 プラットフォームの価値提案および導入～稼働開始までのオンボーディング支援  
 導入後の既存アカウントの管理および成長支援  
 プロモーション施策、割引、広告提案によるパートナー売上の向上  
 パフォーマンスデータの分析および売上改善に向けた機会の特定  
 KPI達成に向けた営業活動およびアカウント育成  
 飲食店パートナーとの関係構築および信頼できるアドバイザーとしての対応

年収：500万円～520万円（インセンティブ込みの想定年収）  
 ※最終的なオファーは、ご経験・スキル・面接結果に応じて決定されます  
 安定した勤務体系：月～金 9:00～18:00（週末休み）  
 グローバルプラットフォームにおける成長中プロジェクトへ参画する機会  
 新規開拓営業とアカウントマネジメントの両方を経験できるハイブリッドなポジション  
 明確なKPI制度と成果に応じたインセンティブ  
 スピード感があり、成果志向の環境で高いキャリア成長が可能  
 地域の飲食店のビジネス成長に直接貢献できるポジション