【神戸】法人営業メンバー｜1923年創業・イタリア発家具ブランドの日本市場拡大を担う

少数精鋭の日本法人で、将来的にはブランドの成長戦略から担う営業ポジション

Job Information

Hiring Company
CALLIGARIS JAPAN Y.K.

Job ID
1609963

Industry
Retail

Company Type
Small/Medium Company (300 employees or less) - International Company

Job Type
Permanent Full-time

Location
Hyogo Prefecture, Kobe-shi Higashinada-ku

Salary
5 million yen ~ 6 million yen

Work Hours
9:30 ~ 18:30 (休憩1時間含む)

Holidays
週休2日制 (土日祝)

Refreshed
October 27th, 2026 10:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Daily Conversation Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
High-School

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

≪募集要項・本ポジションの魅力≫

- 1923年創業、世界展開するイタリア発モダン家具ブランド
- ホテル・商業施設・住宅・オフィス等への法人チャネル開拓
- 少人数組織で営業戦略・販路開拓から事業成長を牽引

- 将来はセールスマネージャーとして組織づくりにも挑戦
- イタリア本社との連携・ミラノ出張あり

日本市場におけるさらなる事業拡大に向けた増員募集です。

1923年創業のCalligarisは、機能性とデザイン性を兼ね備えた家具を展開するイタリア発のモダン家具ブランドです。現在は世界各国に市場を広げ、日本でもインテリアショップなどを通じてブランドを展開しています。

今後は、ホテル・商業施設・住宅・オフィス・ディベロッパー・建築 / 設計会社など、新たな法人チャネルの開拓を進め、日本市場でのさらなる成長を目指します。

本ポジションでは、代表と近い距離で日本市場の拡大戦略を考え、販路開拓から営業戦略の企画・実行まで幅広くお任せします。

少人数の日本法人だからこそ裁量が大きく、営業戦略や新規チャネル開拓など、自らの仕事が事業成長に直結する環境です。

将来的にはセールスマネージャーとして、営業戦略や組織づくり、市場拡大をリードする役割も期待しています。

【具体的な業務内容】

日本市場におけるCalligarisブランドのさらなる事業拡大に向け、法人営業・販路開拓を中心に幅広くお任せします。

■既存顧客への営業・関係構築
・家具販売店、インテリアショップ等の既存取引先への深耕営業
・商品提案、販売促進、取引拡大に向けた提案

■新規法人チャネルの開拓
・家具、インテリア商社をはじめとした新規顧客の開拓
・ホテル、商業施設、オフィス等の法人案件開拓
・建築家、インテリアコーディネーター等との関係構築

■営業戦略・販路開拓
・日本市場における新たな販売チャネルの企画・開拓
・市場・顧客ニーズを踏まえた営業戦略の立案・実行
・将来的には東日本エリアの販路拡大(現在は代理店を活用)

■イタリア本社との連携
・商品、販売戦略等に関する本社とのコミュニケーション
・英語でのメール・オンラインミーティング
・必要に応じてイタリア本社への出張あり

※将来的には営業組織のマネジメントや東京を含む日本市場のさらなる拡大など、事業成長に関わる役割を期待しています。

■納品時の商品確認、簡単な組立・メンテナンス対応

■配属先情報：
所属部署人数：2人
社員数（会社）：6人（2026年4月現在）

【雇用形態】
正社員
※試用期間あり、6ヶ月（試用期間中：待遇/条件変更なし）

【給与】
年収：500万円 ~ 600万円+賞与
■昇給：業績連動
■賞与：業績連動

【就業時間】
9:30 ~ 18:30（休憩1時間含む）

【勤務地】
神戸オフィス

【休日休暇】

- 年間休日120日（週休2日+国民の祝日）+会社指定休暇
- 週休2日制（土曜/日曜）
- 祝日
- 夏季休暇
- GW
- 年末年始
- 有給休暇（6ヵ月継続勤務後）10日　※次年度以降は労働基準法に準ずる
- 慶弔休暇

【待遇・福利厚生】

- 社会保険（雇用保険、厚生年金保険、健康保険、労働者災害補償保険）
- 交通費全額支給（規定50,000円迄）
- 残業手当（基本給に含む。月40時間を超過した場合別途支給）

Required Skills

【必須要件】

- 家具、インテリア、住宅、建築、ホテル、商業施設等の業界経験
- 法人営業経験
- 新規顧客開拓または販路開拓の経験
- パソコンスキル：Power point, Excel, Word経験
- 英語スキル：メール、WEB会議対応

【歓迎要件】

- 代理店営業、パートナー開拓、アライアンス営業の経験
- 新規事業・事業開発・営業企画等の経験
- 高単価商材・ブランド商材の法人営業経験
- 建築・設計・インテリア業界とのネットワークをお持ちの方

【選考について】

- 選考フロー：書類選考 → 一次面接(オンラインor対面) → 最終面接(イタリア本社とのオンライン面接) → 内定

Company Description