第二新卒大歓迎【企業向け 語学・ビジネス研修の提案営業】英語を活かせる｜外国人スタッフと働く｜商談7割オンライン

> **「教育」という成長分野で、 あなたの営業力を活かせます！**

Job Information

Hiring Company
Berkeley House Co., Ltd.

Job ID
1610093

Division
営業部

Industry
Other (Education)

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

Non-Japanese Ratio
Majority Japanese

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Chiyoda-ku

Train Description
Chuo Line Local (Mitaka-Ochanomizu), Ichigaya Station

Salary
4 million yen ~ 5 million yen

Work Hours
9:00 ~ 18:00

Holidays
完全週休2日制

Refreshed
October 28th, 2026 13:00

General Requirements

Career Level
Entry Level

Minimum English Level
Daily Conversation Level (Amount Used: English usage about 25%)

Minimum Japanese Level
Native Level

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≫

- 企業・官公庁・学校へ語学やビジネス研修を提案し、既存深耕から新規開拓まで担当
- 顧客の課題に合わせた研修を企画し、教育を通じて人材成長を支援できるやりがい
- 大手企業のトップ層と直接関わり、多様な仲間と提案力や教育分野の知見を磨ける
- 個人の裁量が大きく、週1日在宅可・残業月10時間程度で柔軟に働ける環境

【業務内容】

- 既存顧客対応：
  -既にご利用いただいている企業に対し、継続的なサポートや新たな提案を実施。顧客満足度を高めながら、既存顧客企業本体のみならず関連グループ企業へもアプローチを行い、研修需要の発見と獲得を目指します。

- 顧客との打ち合わせ：
  -顧客の抱える課題や研修ニーズを丁寧にヒアリングし、最適な研修プランをご提案します。提案内容は上長や営業チームメンバー加えてプログラム・教材開発や講師手配のチーム/担当者といった他部門・他チームと連携・相談しながら決めていきます。
  -顧客へのカスタマイズ研修提案を営業担当者が企画し、社内をリードしながら顧客提供するケースが多々あります。

- 新規開拓：
  -企業・学校・官公庁などに向けて、コールドコール・メール配信・セミナー実施・イベント参加・訪問（オンライン）提案等を通じて、戦略的に新規顧客へアプローチします。
  -ホームページ等からの問合せに対応することも。（週に1～2件）
  ※コールドコールについて：専任担当者もおり、開拓エリアや対象コール数によっては協力して実施していく場合もあります。

＜営業スタイルについて＞

- 顧客との商談・やり取りは基本的に日本語です。一方で、社内には外国人スタッフも在籍しており、 日常的なコミュニケーションや連携で英語を使用する機会があります。そのため、最低限の英会話スキルをお持ちの方を想定しています。
- 都内の顧客が多く、また顧客企業・担当者の在宅ワークもあり日々の商談は7割程度がオンラインでの実施です。
- 一人あたり最大で50社ほどを担当します。
- 担当者採用が基本ですが、経験・実績に応じてリーダー候補としてお迎えする可能性もあります。

＜提案する研修商材＞

- 英語をはじめ、約40言語の研修
- ビジネススキル・異文化理解研修
- リーダーシップ・パイプライン プログラム

＜研修について＞

- 研修の単価は30万円～400万円ほどです。
- 研修期間は1日の単発セミナー、2週間の集中研修、曜日・時間固定の100時間を超えるレギュラー受講講座など、様々です。
- 参加人数については、語学講座なら1名～数名のグループ、ビジネススキル講座なら1開催あたり6名程度など、顧客の要望と研修効果を考慮した上で、プライベート、グループでの提供を派遣・オンラインで行います。
- リーダーシップ・パイプラインなど、海外で開発・展開のプログラムを日本国内での紹介、販売する活動にも携わります。

＜一日の流れ（一例）＞
▼既存顧客担当者とのメール・電話でのコミュニケーション
▼提供中の研修の進捗確認/終了した研修のフォローアップ/次期研修のための顧客ヒアリング
▼プログラム作成依頼、講師・教材手配など社内関連部門への指示
▼営業活動：既存顧客への新商材の提案/潜在新規顧客への会社・商品案内
▼社内ミーティング

＜教育体制＞
チーム全体であなたをサポート！
入社後は、先輩社員がOJTで商談の流れや提案方法を丁寧に指導します。
定期的なフィードバックがあるため、段階的に成長できます。

■当社の魅力：
抜群の働きやすさと好待遇。長く安定して働けるよう、ワークライフバランスを重視した環境が整っています。
- 給与：月給33万円以上と高水準のスタート。
- 休日：完全週休2日制。
- 残業：月平均10時間程度と非常に少なめ。
- ライフスタイル：仕事とプライベートの両立を大切にしたい方に最適な職場です。

＜先輩社員へインタビュー＞
～Aさん / 営業（リーダー）～

Q：どんな働き方が叶いますか？
「個人の裁量が大きく、自分らしく働ける環境です」
社員一人ひとりに大きな裁量が与えられているため、自由度の高い働き方が可能です。
過剰に管理されることはなく、毎日の細かな日報提出や、一挙手一投足を縛るような指示もありません。
自分のペースで考え、工夫しながら仕事に没頭できるのが魅力です。

Q：Aさんの思う会社の魅力は？
「多様なバックグラウンドを持つ仲間と切磋琢磨できる」
英語で苦労した経験がある人や、海外生活・留学経験を持つ社員がたくさんいます。
それぞれの多様な経験を活かして活躍しており、異なる視点やユニークなアイデアに日常的に触れられるのは、この会社ならではの面白さです。

Q：どんな方と働きたいですか？
「教育やサービスへの情熱がある方と一緒に働きたい」何よりも「教育」や「サービス」に強い関心を
持っている方を求めています。

大手企業のトップ層と直接やり取りする機会も多く、他では得られない貴重な経験を積めるのが醍醐味です。
お客様に提供する価値を、どこまでも徹底的に追求したいという意欲のある方にぴったりの環境です。

■当社について：
当社は、グローバルコミュニケーション力の向上をお手伝いする教育研修会社であり、提供サービスは、語学（試験対策を含む）、ビジネススキル・異文化理解、リーダーシッププログラムなど多岐に渡ります。
1973年の開校以来、半世紀以上にわたり企業や官公庁、学校へ語学研修や講師派遣を行ってきた実績があります。

- 語学・試験対策(IELTS,TOEFL,TOEIC,英検)研修の提供
- ビジネススキル・異文化理解研修の提供
- リーダーシップ・パイプライン プログラムの提供
- IELTS 公式テストセンター運営
- 留学サポート/コンサルティングの提供

【雇用形態】
正社員

【給与】
年収：400万円 ~ 500万円
月給：33万円以上

【就業時間】
9:00 ~ 18:00
■残業：月平均10時間程度

【勤務地】
会社の規定に準ずる
※週1回在宅勤務可

【休日休暇】

- 年間休日120日以上
- 完全週休2日制
- 年末年始休暇
- 有給休暇
- 慶弔休暇

【待遇・福利厚生】
会社の規定に準ずる

Required Skills

【必須経験】

- 接客、営業など顧客対応の実務経験がある方

【歓迎条件】

- 企業向け研修サービスの営業経験をお持ちの方
- BtoB営業経験
- 教育業界での勤務経験
- 無形商材を扱った経験
- 英語スキル（TOEIC 500点以上が望ましい）　※日常英会話に臆さず参加できればOKです！
- 新しい市場開拓にチャレンジしたい方

Company Description