大阪 【法人営業（関西エリア担当）】裁量を持って新市場を開拓し、関西事業の成長を牽引

世界15拠点で展開する、テクノロジーで物流を変革するグローバル企業

Job Information

Hiring Company
Lalamove Japan Limited

Job ID
1611560

Industry
Logistics, Storage

Job Type
Permanent Full-time

Location
Osaka Prefecture, Osaka-shi Kita-ku

Train Description
Yotsubashi Line, Nishi Umeda Station

Salary
Negotiable, based on experience

Work Hours
9:00~18:00（休憩時間60分）

Holidays
完全週休2日制（土日祝）

Refreshed
November 24th, 2026 11:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Basic Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
High-School

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

≪本ポジションの魅力≫

- 関西エリアの法人新規開拓から物流課題の解決提案まで担う営業
- 少数精鋭の中核として市場を開拓し、自身の成果で関西事業の成長を牽引できるやりがい
- 営業手法やアプローチ先の裁量が大きく、成果が評価に直結する実力主義の環境

- 残業ほぼなし、年12回まで在宅勤務可、外国籍社員のビザ更新もサポート

【業務内容】
2013年に香港で誕生したLalamove（ララムーブ）は、テクノロジーで物流を再定義するオンデマンド配達プラットフォームです。
「迅速かつ手頃な価格の配送を通じて、地域を活性化すること」をミッションに、世界15拠点(アジア・中南米・欧州・中東)で事業を展開するグローバルユニコーン企業として、人・車両・貨物をシームレスに繋いでいます。
日本市場においても、ラストワンマイルの非効率を解決するインフラとして急成長を続けています。
現在、関西拠点は2名体制で着実に実績を積み上げていますが、関西エリアを急成長させる為に営業メンバーを追加募集することになりました。

＜具体的には＞
関西エリアにおけるLalamoveのB2B利用拡大を担う、営業ポジションです。
現在2名体制の関西チームに3人目のコアメンバーとして加わり、これまでの経験を活かして法人顧客の新規獲得を加速させてください。結果を出す為に自ら色々と考え、動き、商談を成立させる「攻め」の姿勢を持っている人を探しています。

- 新規法人開拓：
  -関西エリアの製造業、卸売業、EC、飲食チェーン等へのアウトバウンド営業およびLalamoveの導入提案。
- ターゲット業界の深掘り：
  -現在の2名がカバーしきれていない新たな業種やエリアを特定し、独自の営業パイプラインを構築。
- ソリューションセールス：
  -顧客の物流コスト削減や配送効率化の課題に対し、Lalamoveのプラットフォームを組み合わせた最適なプランの提案。
- 成功事例の型化：
  -自身の成功事例やクロージング手法をチーム内に共有し、関西チーム全体の成約率向上に貢献。
- 東京本社との連携：
  -東京本社やオペレーションチームと連携し、大型案件の配送品質維持や特殊なニーズへの対応を調整。

■このポジションの魅力：

- 実力主義の評価：
  -プレイヤーとしての成果が直接評価に反映される、非常にシンプルな評価体系です。
- 市場の開拓余地：
  -関西市場はまだまだ拡大の余地が大きく、自身の力で「街中にLalamoveが溢れる」景色を作ることができます。
- 裁量の大きさ：
  -営業手法やアプローチ先は個人の裁量に任される部分が多く、自由度の高い活動が可能です。

【雇用形態】
正社員
※試用期間あり、6ヶ月

【給与】
想定年収：面接時にお伝えします
■固定残業代：なし

【就業時間】
9:00~18:00（休憩時間60分）
■残業時間：ほぼないが、あっても10時間はいかない程度

【勤務地】
大阪府大阪市北区
JR各線　梅田駅、大阪駅
大阪メトロ　西梅田駅
■リモートワーク：なしが基本ですが、年に12回は在宅可

【休日休暇】

- 完全週休二日制（土日祝）

【待遇・福利厚生】

- 社会保険
- 交通費（月4万まで）
- 外国籍の方へのビザ取得・変更サポート：更新サポートあり

Required Skills

【必須要件】

- 法人営業経験（新規開拓重視）: 5年以上のB2B営業経験。特に、新規開拓で高い実績を継続的に出してきた方
- 関西エリアの土地勘: 大阪を中心とした関西圏の商圏特性を理解し、地場のネットワークや慣習に対応できる方
- セルフマネジメント能力: 少数精鋭のチームにおいて、自ら目標を設定し、自律的に行動を最適化できる方
- 言語: 日本語（母国語レベル）、英語（抵抗がない、もしくは学習意欲があるレベル ※社内システムやドキュメントで使用）

【歓迎要件】

- 物流、デリバリー、SaaS業界でのフィールドセールス経験
- 外資系スタートアップ等の、スピード感のある環境での実務経験
- Salesforce等のCRMを活用した効率的な活動管理の経験

Company Description