



Understanding People

Sales Specialist / 営業スペシャリスト

Hybrid work | Regional expansion

Job Information

Recruiter

Specialized Group

Job ID

1612680

Industry

Distribution

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

Negotiable, based on experience

Refreshed

September 14th, 2026 17:29

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Business Level

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

営業スペシャリスト/シニアスタッフ

概要

当社クライアントは、急成長中のダイレクトセリング企業において、東京から名古屋および福岡地域の事業運営を支援・拡大するセールススペシャリストを求めています。

この役割は、既存顧客との密接な関わり、新規エリア開拓への貢献、イベントサポートや地域営業業務の経験を積む機会を提供します。

福利厚生にはハイブリッド勤務スタイル、国内および時折の海外出張、明確なキャリアアップの道筋が含まれます。

主な業務内容：

- ・名古屋および福岡地域の代理店向け営業活動の支援
- ・SNS、電話、メールを通じた代理店からの問い合わせ対応
- ・売上拡大を目的とした営業提案書および支援資料の作成
- ・設備、備品、安全管理を含むサロン運営の管理
- ・セミナー、イベント、報奨旅行の企画・実行支援
- ・営業およびイベント支援のための国内外出張
- ・営業および活動データの集計・分析による報告資料作成
- ・営業支援に関わる社内コミュニケーションおよびプロジェクト業務の調整
- ・代理店との強固な関係構築および会員満足度向上
- ・変化の激しい環境への迅速な適応と複数業務の同時管理
- ・社内チームおよび外部パートナーとの連携による円滑な業務推進
- ・代理店のニーズに対する主体的な対応とホスピタリティの提供
- ・名古屋および福岡における新規エリア開拓および拡大プロジェクトの支援

応募条件：

- ・営業支援またはカスタマーサービスでの3年以上の経験
- ・SUM関数などのExcel機能およびPowerPointでのプレゼンテーション作成スキル
- ・日本語での流暢なコミュニケーション能力（必須）
- ・CRMまたは営業支援ソフトの使用経験があれば尚可
- ・国内外への頻繁な出張が可能なこと
- ・ホスピタリティ、小売、医療関連のカスタマーサービス経験があれば尚可
- ・イベントや複数業務の管理に優れた組織力
- ・営業および活動報告のための基本的なデータ分析スキル
- ・明確で簡潔な営業提案書および支援資料の作成能力
- ・代理店とのコミュニケーションにおけるSNSプラットフォームの利用経験があれば尚可

福利厚生：

- ・ハイブリッド勤務スタイル

Company Description