



Morgan
McKinley

【外資系福利厚生サービス】法人営業 / 新規開拓 | B2B営業

従業員ウェルビーイングやエンゲージメント向上を支援するソリューションを提案

Job Information

Recruiter

Morgan McKinley

Job ID

1617031

Industry

Bank, Trust Bank

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

Negotiable, based on experience

Refreshed

October 14th, 2026 15:05

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 6 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Basic

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

企業の福利厚生、従業員ウェルビーイング、エンゲージメント、人材定着を支援するソリューションを提供するグローバル企業にて、日本市場の新規顧客獲得を担う法人営業ポジションです。

従業員数約100名までの企業を対象に、インバウンド・アウトバウンドのリードへのアプローチから、顧客課題のヒアリング、提案、交渉、契約締結まで、新規営業のプロセスを一貫して担当。自ら商談を動かし、新たな顧客を獲得することがミッションです。

商談相手は、人事・財務・経営層などの意思決定者。単にサービスを紹介するのではなく、企業が抱える課題を理解し、従業員ウェルビーイング、エンゲージメント、人材定着につながる福利厚生ソリューションを提案します

主な職務内容

- 従業員数約100名までの企業を対象としたB2B新規法人営業

- ・電話、メール、オンライン商談を活用したインバウンド・アウトバウンドリードへの対応
- ・リードの初期クオリフィケーションから提案、交渉、契約締結まで、新規営業サイクルを一貫して担当
- ・人事、財務、経営層などの意思決定者との商談・コミュニケーション
- ・顧客が抱える課題やニーズをヒアリングし、適切な従業員福利厚生ソリューションを提案
- ・継続的な営業活動を通じた新規ビジネス機会の創出
- ・営業パイプラインを管理し、設定された営業活動・成果目標に対する進捗を管理
- ・CRMシステムへの顧客情報、営業活動、商談・案件情報の正確な記録
- ・マーケティング、オペレーション、カスタマーサポートなど社内チームとの連携
- ・顧客開拓から契約締結まで、担当案件に対して主体的に営業活動を推進

Required Skills

必須条件 経験・資格：

- ・営業経験（業界不問）
- ・新規顧客開拓、インサイドセールス、またはコンサルティングセールスの経験
- ・新規顧客へのアプローチ、ヒアリング、クロージング能力
- ・電話、メール、オンラインミーティングなどを活用した営業活動に抵抗がない方
- ・大学卒以上

ソフトスキル：

- ・営業・売上目標を達成するモチベーション・粘り強さ
- ・状況に応じて新しいやり方やアプローチを取り入れていく積極性・柔軟性
- ・自身の営業活動、パイプライン、成果に対するオーナーシップ

語学力：

- ・日本語：ネイティブ
- ・英語：基礎レベル

歓迎条件

- ・中小企業を対象としたB2B営業経験
- ・福利厚生、従業員ウェルビーイング、エンゲージメント、人材定着など、HR関連サービスへの関心・知識
- ・CRMシステムの利用経験

採用企業について

外資系福利厚生サービス。

さまざまな規模の企業に対して、従業員ウェルビーイング、エンゲージメント、人材定着などを支援する福利厚生ソリューションを提供しています。

福利厚生ソリューションを提供し、従業員と企業双方のニーズに応えるサービスを

本ポジションでは、日本市場における新規顧客開拓を担い、人事・財務・経営層などの意思決定者と直接コミュニケーションを取りながら、新たな法人顧客の獲得を目指します。

この求人がおすすめの理由

- ・新規顧客の開拓から契約締結まで、自分の営業力でビジネスを動かせる
- ・経営層や人事責任者など、企業の意思決定者に直接提案できる
- ・「売る」だけでなく、顧客の課題を引き出して最適なソリューションを提案できる
- ・ウェルビーイングや人材定着など、企業にとって重要性の高いテーマを扱う
- ・新規開拓・提案・交渉・クロージングまで、法人営業の総合力を高められる
- ・明確な目標のもとで成果を追求し、営業としての市場価値を高められる
- ・グローバルな環境で、社内の複数チームと連携しながら営業経験を広げられる

Company Description

Morgan McKinleyは国際的な人材コンサルティング会社として、さまざまな業界・分野をリードする採用企業様と、スペシャリストとしてのスキルを有する人材とを結びつけるお手伝いをしています。1988年の創立以来、Morgan McKinleyの名は、「卓越した質のサービス」「市場知識の豊富さ」「No.1企業であり続けようとする強い意志」、そして何よりも「実績」を体現する会社として知られています。

リクルーティング スペシャリストである弊社コンサルタントまでお気軽にお問い合わせください。