【外資系福利厚生サービス】法人営業・新規開拓｜中小企業担当

業界不問・営業経験があり、従業員ウェルビーイングなどのテーマに関心がある方を募集

Job Information

Recruiter
Morgan McKinley

Job ID
1617080

Industry
Bank, Trust Bank

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
Negotiable, based on experience

Refreshed
October 14th, 2026 21:54

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 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

外資系の福利厚生サービス企業にて、日本市場の顧客基盤拡大を担う法人営業ポジションです。

中小企業の経営層・意思決定者に対し、従業員のウェルビーイングや人事課題の解決につながるサービスを提案していただきます。

リード獲得から商談、提案、交渉、クロージングまで一貫して担当でき、新規開拓営業として幅広いスキルを磨ける環境です。 業

界経験は問わず、これまでの営業経験を活かして外資系企業でキャリアを広げたい方におすすめのポジションです。

主な職務内容

- 日本国内の中小企業を対象とした新規顧客開拓

- リード獲得・見込み顧客開拓から提案、交渉、契約締結までの新規法人営業プロセスを一貫して担当
- 電話、メール、オンライン商談を活用した積極的なアウトバウンド営業
- 人事、財務、経営層などの意思決定者へのアプローチと関係構築
- 顧客の従業員ウェルビーイング、エンゲージメント、人材定着に関する課題のヒアリング
- 顧客のニーズや課題に合わせた福利厚生ソリューションの提案
- 営業パイプラインの構築・管理
- 商談条件の交渉および新規顧客との契約締結
- 営業活動量および売上目標の達成に向けた継続的な営業活動
- CRMを活用した見込み顧客・商談・営業活動の管理

A global employee benefits provider is seeking an **SMB Business Development Executive** to drive new customer acquisition and expand its business in Japan.

This role focuses on winning new **small and medium-sized business (SMB) clients** through high-volume sales activity, consultative selling, and end-to-end deal management. You will engage with decision-makers across Human Resources (HR), finance, and management functions to understand their workforce challenges and introduce employee benefits solutions that support wellbeing, engagement, and retention.

This is an excellent opportunity for a proactive sales professional with experience in **new business development, inside sales, or consultative sales** to take ownership of the complete B2B sales cycle, from prospecting and lead generation through negotiation and closing.

Key Responsibilities

- Identify and develop new business opportunities with **small and medium-sized businesses (SMBs)** in Japan.
- Own the full B2B new-business sales cycle from lead generation and prospecting through negotiation and closing.
- Conduct high-volume outbound sales activity through phone, email, and video meetings.
- Engage with decision-makers across **HR, finance, and management functions** to identify business requirements.
- Use a consultative sales approach to understand workforce wellbeing, employee engagement, and retention challenges.
- Present relevant employee benefits solutions based on each prospective client's business needs.
- Build and manage a strong pipeline of new SMB sales opportunities.
- Negotiate commercial terms and close new customer contracts.
- Maintain consistent sales activity to achieve defined activity and revenue targets.
- Record and manage prospect and sales activity using Customer Relationship Management (CRM) systems.

Required Skills

必須条件 経験・資格：

- 営業経験（業界不問）
- 新規開拓、インサイドセールス、または提案型営業の経験
- 高いコミュニケーション力、ヒアリング力、交渉力、クロージング力
- 電話・メール・オンライン商談を活用した営業活動に抵抗がない方
- 大学卒業以上

ソフトスキル：

- 目標を達成するモチベーション、行動力
- 新しい営業手法も柔軟に取り入れるチャレンジ精神
- 状況に応じて柔軟に対応する柔軟性

語学力：

- **日本語：**ネイティブ
- **英語：**基礎レベル

歓迎条件

- 日本国内の中小企業向けの営業経験
- 福利厚生、従業員ウェルビーイング、エンゲージメント、人材定着などのHR関連サービスに関する知識
- KPIや売上目標を重視するインサイドセールス・事業開発環境での経験

採用企業について
外資系福利厚生サービス。

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です。さまざまな規模の企業に対し、従業員と組織双方のニーズに対応する福利厚生サービスを展開しています。

国際的なビジネス環境の中で、企業が抱える人事・組織課題の解決を支援し、従業員エクスペリエンスや人材定着の向上に貢献しています。

この求人がおすすめの理由

- リード獲得からクロージングまで裁量を持って担当し、経営層・意思決定者と直接商談できる
- 業界経験を問わず、これまでの営業経験を活かして挑戦できる
- 新規開拓を通じて、提案力・交渉力・クロージング力を総合的に高められる
- 明確な活動・売上目標のもと、成果を正当に評価する営業環境
- 従業員のウェルビーイングや人事課題の解決に貢献できる
- SalesforceなどのCRMツールを活用し、現代的な営業スキルを身につけられる

Required Skills and Qualifications**Experience:**

- 3+ years of relevant professional experience.
- Previous experience in sales; industry background is flexible.
- Experience in **new business development, inside sales, B2B sales, or consultative sales** .
- Experience managing prospects through multiple stages of a sales process.
- Comfortable conducting high-volume sales activity by phone, email, and video.
- Bachelor's degree.

Soft Skills:

- Strong communication and questioning skills with the ability to identify client needs.
- Effective negotiation and closing skills.
- Highly proactive and motivated by clear sales targets.
- Resilient and comfortable testing different sales approaches.
- Flexible and able to adapt quickly to changing commercial situations.
- Strong ownership of individual actions, pipeline, and sales results.
- Comfortable working in a performance-driven sales environment.

Language Requirements:

- Japanese: Native
- English: Basic

Preferred Skills & Qualifications

- Experience selling B2B services or solutions to **SMB clients in Japan** .
- Experience engaging with HR, finance, or senior management decision-makers.
- Knowledge of employee benefits, employee wellbeing, engagement, or HR-related solutions.
- Experience managing the complete new-business sales cycle from prospecting through closing.
- Familiarity with CRM platforms such as **Salesforce**.
- Experience working in a target-driven inside sales or business development environment.

About the Company
An international **employee benefits provider** offering solutions designed to support workforce wellbeing, employee engagement, and retention for businesses of various sizes.

The company combines an international business environment with solutions addressing important HR and workforce challenges, helping organizations strengthen their employee value proposition and support their people.

Why You'll Love Working Here

- Take ownership of the **full new-business sales cycle**, from lead generation through closing.
- Develop your career in B2B sales and business development while working with SMB clients across Japan.
- Sell solutions directly connected to **employee wellbeing, engagement, retention, and HR challenges** .
- Engage with decision-makers across HR, finance, and management functions.
- Build strong consultative selling, negotiation, and closing capabilities.
- Work in a performance-driven sales environment with clear activity and revenue targets.
- Gain hands-on experience using CRM tools such as **Salesforce**.
- Join an international employee benefits business with exposure to global approaches and solutions.

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。