【港区南青山・韓国語活かす】未経験から挑戦できるECコンサルティング営業｜テレアポ・飛び込みなしの100%反響営業

成果に応じた評価・昇給/Eコマース事業の成長を支援

Job Information

Hiring Company
Pure flat Inc.

Job ID
1623669

Industry
Digital Marketing

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

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Train Description
Toei Oedo Line, Aoyama Itchome Station

Salary
4.5 million yen ~ 5.5 million yen

Work Hours
9:00 ~ 18:00（実働8時間 / 休憩60分）

Holidays
完全週休2日制（土日祝）

Refreshed
November 25th, 2026 18:12

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
None

Minimum Japanese Level
Business Level

Other Language
Korean - Business Level

Minimum Education Level
High-School

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

100%反響営業で、企業の課題解決に向き合う。楽天・AmazonなどのEC事業成長を支援！

株式会社ピュアフラットは、楽天市場・Amazon・Yahoo!ショッピング・Qoo10などのECモールに出店する企業を対象に、EC事業の売上拡大を支援するコンサルティングサービスを展開しています。

楽天・Amazon・Yahoo!ショッピング・Qoo10などのECモールに出店する企業に対し、EC事業の売上拡大や課題解決に向けたコンサルティングサービスを提案する営業職です。

当社は累計3,000社以上のEC支援実績を持ち、EC運営・広告運用・サイト制作など、幅広い領域のノウハウを蓄積しています。

今回募集するのは、EC業界での経験を活かすポジションではなく、これまでの法人営業経験を活かしながら、EC領域の専門知識を身につけていけるポジションです。

営業スタイルは100%反響営業
セミナーやWebサイトなどを通じてお問い合わせいただいた企業への提案が中心となるため、テレアポや飛び込み営業はありません。顧客の課題やニーズを丁寧に把握し、最適な支援策を提案することに集中できます。

EC業界での経験は問いません。
法人営業で培った提案力や課題解決力を活かし、企業の成長を支えるコンサルティング営業として新たなキャリアに挑戦できる環境です。

【具体的な業務内容】

- お問い合わせいただいた企業との商談日程の調整
- オンライン・対面での商談、課題やニーズのヒアリング
- EC事業の状況や売上拡大に向けた課題の把握
- 社内のECコンサルタントと連携した提案内容の検討
- 提案資料・見積書の作成、サービスの提案
- 契約手続きおよび契約後のコンサルティングチームへの引き継ぎ
- 既存顧客へのフォローや追加提案

この仕事の魅力

1. EC業界未経験から、専門性の高い営業キャリアを築ける
入社時点でEC業界の知識や経験は問いません。これまで培ってきた法人営業経験を活かしながら、EC運営やWebマーケティングに関する専門知識を身につけられます。
EC領域の知識を習得することで、提案できるサービスの幅も広がり、営業として新たな専門性を築いていける環境です。

2. 100%反響営業。顧客への提案に集中できる
お問い合わせをいただいた企業への提案が中心となるため、テレアポや飛び込み営業はありません。
顧客のEC事業における課題や目標をヒアリングし、解決に向けた提案を行うことに注力できます。これまでの法人営業経験や、顧客のニーズを引き出す力を活かせる仕事です。

3. 社内の専門チームと連携し、提案の幅を広げられる
EC運営・広告運用・サイト制作など、幅広い領域のノウハウを持つ専門メンバーと連携して提案を進めます。
自分一人の知識や経験だけに頼るのではなく、各分野の専門性を活かしながら、顧客の課題に応じた提案を実現できます。

入社後の流れ・キャリアパス
入社後は、Googleフォームを活用した知識研修や、商談への同席などのOJTを通じて、EC業界やサービスについて理解を深めていただきます。

EC業界未経験の方も、業務を通じて必要な知識を身につけながら、段階的に営業活動を担当していけます。

将来的には、営業マネージャーや営業責任者、ECコンサルタント、新規事業など、本人の適性や希望に応じたキャリアを目指すことも可能です。

配属先情報
営業組織は現在、営業部長・大阪支店メンバーで構成される少数精鋭体制です。
スピード感のある意思決定のもと、一人ひとりが裁量を持って業務に取り組める環境です。

【勤務地】
本社：東京都港区南青山1-10-6 ファミリー青山ビル4F
■アクセス：東京メトロ「青山一丁目駅」より徒歩圏内
■転勤：なし

【給与】
想定年収：450万円 ~ 550万円
月給：320,000円 ~ 416,666円
（月給内訳）
・基本給：229,722円 ~ 323,566円
・固定残業代：90,278円 ~ 93,100円（45時間分）
・固定残業時間を超過した場合は、別途時間外手当を支給します。
※経験・能力を考慮のうえ決定します。

＜年収モデル＞
・32歳（入社4年目）：600万円
・36歳（入社6年目）：700万円

・40歳（入社8年目）：850万円

■昇給：あり
■賞与：年2回

【雇用形態】
正社員
※試用期間あり、3ヶ月（期間中の待遇・給与に変更はありません。）

【就業時間】
9:00 ~ 18:00（実働8時間 / 休憩60分）
■時間外労働：あり

【休日休暇】

- 年間休日129日
- 完全週休2日制（土・日）
- 祝日
- 年末年始休暇
- 夏季休暇
- 年次有給休暇（入社半年後10日付与）
- 産前産後休暇
- 育児休暇
- 結婚休暇（3日）
- 離婚休暇（年3日）
- 失恋休暇（年2日）
- 生理休暇（月2日）

【待遇・福利厚生】

- 社会保険（健康保険、厚生年金保険、雇用保険、労災保険）
- リモートワーク制度
- オンライン商談環境完備
- OJT研修
- Googleフォームによる知識研修
- 商談同行による教育制度
- オンライン面接対応

Required Skills

【必須要件】

- 法人営業経験を3年以上お持ちの方（業界不問）
- 顧客の課題をヒアリングし、提案型の営業を行った経験をお持ちの方
- 韓国語をビジネスレベルで使用できる方
- 基本的なPCスキル（Excel・PowerPoint・Word）をお持ちの方
  ※EC業界・Webマーケティング業界での経験は問いません。営業経験を活かし、ECコンサルティングという専門性の高い領域へチャレンジしたい方を歓迎します。

【歓迎要件】
※以下のご経験をお持ちの方は、より早期にご活躍いただけます。

- 無形商材の法人営業経験
- IT・SaaS・広告・人材・金融・コンサルティング業界での営業経験
- Webマーケティングに関する知識または実務経験
- ECサイト・ECモール（楽天市場・Amazon・Yahoo!ショッピング・Qoo10等）の知見
- ソリューション営業・コンサルティング営業の経験
- 新規顧客・既存顧客双方への営業経験
- 提案資料の作成やプレゼンテーション経験
- 売上分析や課題分析をもとに改善提案を行った経験
- 営業リーダーや後輩育成の経験

【選考について】

- 選考フロー：一次面接（オンライン可）→ 適正検査・最終面接 → 内定

Company Description