MMJ Network
For Your Career



オーストリア本社スキー場・テーマパーク・スポーツ競技場等の入場ゲート営業職【将来の幹部候補緊急大募集】!!!

> **外資系/少人数でアットホーム、神保町オフィス、スキー、イベントが好きな方大歓迎！**

募集職種

人材紹介会社
MMJ Network

採用企業名
オーストリアに本社がある外資系企業

求人ID
1463010

部署名
営業チーム

業種
その他（メーカー）

会社の種類
中小企業 (従業員300名以下) - 外資系企業

外国人の割合
（ほぼ）全員外国人

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区, 千代田区

最寄駅
半蔵門線、　神保町駅

給与
500万円 ~ 800万円

勤務時間
9:00 - 18:00

休日・休暇
週休二日制、夏休み、年末年始休み、慶弔休暇、育児休暇、産休

更新日
2026年11月09日 02:00

応募必要条件

職務経験
1年以上

キャリアレベル
中途経験者レベル

英語レベル
日常会話レベル (英語使用比率: 50%程度)

日本語レベル
ネイティブレベル

最終学歴
大学卒： 学士号

現在のビザ
日本での就労許可が必要です

募集要項

当社ソリューション（入場管理・チケッティング・キャッシュレス決済・CRM）の提案営業を担う 中堅営業担当者（アカウントマネージャー）を募集します。
特に以下の業界での経験を歓迎します：
- スキー場・スキー関連企業（歓迎）
- 遊園地・テーマパーク・スタジアム・大型レジャー施設（最優先）

施設運営の課題を理解し、顧客のビジネス成長に寄り添うコンサルティブな営業スタイルが求められます。

主な業務内容
1. 既存顧客のアカウントマネジメント
- スキー場、テーマパーク、スタジアムなど既存顧客の関係構築
- システム利用状況の分析、改善提案
- 年間契約更新、追加機能・追加端末の提案

2. 新規顧客開拓（インバウンド中心）
- 問い合わせ対応、デモンストレーション実施
- 顧客の運営課題をヒアリングし、最適なソリューションを提案
- 見積作成、提案書作成、契約締結までのプロセス管理

3. プロジェクト推進
- システム導入プロジェクトの進行管理
- 技術チーム・海外本社との連携
- 導入後のフォローアップ、運用改善提案

4. 市場分析・営業戦略立案
- レジャー・アミューズメント業界の動向調査
- 新規市場の開拓（イベント施設、スポーツ施設など）
- 営業戦略の立案と実行

スキル・資格

必須（MUST）
- BtoB営業経験（3年以上）
- 顧客折衝・提案型営業の経験
- ITソリューション、システム、SaaS、機器販売などの営業経験
- 普通自動車免許（顧客訪問のため）

歓迎（WANT）
- 遊園地・テーマパーク・スタジアム業界での勤務経験（最優先）
- スキー場・スキー関連企業での勤務経験（歓迎）
- レジャー施設の運営構造や課題に関する理解
- 英語の読み書き（海外本社とのメール対応レベル）
- プロジェクトマネジメント経験

会社説明