# 法人営業部 セールスエグゼクティブ (新規開拓) 企業の福利厚生　食事補助サービス『チケットレストラ ン』

**世界45ヵ国で展開！グローバルで導入企業100万社を超えるサービスを扱っています**

## 募集職種

**採用企業名**
株式会社エデンレッドジャパン

**求人ID**
1500577

**部署名**
法人営業部

**業種**
その他 ( サービス )

**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 ) 全員日本人

**雇用形態**
正社員

**勤務地**
東京都 23区, 港区

**給与**
経験考慮の上、応相談

**ボーナス**
固定給+ボーナス

**勤務時間**
9:30 ~ 17:30

**休日・休暇**
土日祝休み

**更新日**
2026年11月27日 03:00

## 応募必要条件

**職務経験**
10年以上

**キャリアレベル**
中途経験者レベル

**英語レベル**
無し

**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

**＜企業について＞**

エデンレッドは、ユーロネクスト・パリ（旧パリ証券取引所）に上場し、CAC40（トップ40銘柄）に選出されている企業です。

世界中の働く人々の毎日を支える決済プラットフォームのリーダーで、導入企業100万社、その従業員6,000万人、加盟店200万店をつなぎ、世界45カ国で展開し、全社員12,000人を超える規模です。

株式会社エデンレッドジャパンは、日本における食事補助ソリューション「チケットレストラン(Ticket Restaurant®)」のパイオニアおよびマーケットリーダーで、エデンレッド(Edenred)の100%子会社です。

日本市場においては約2,000の法人クライアント、10万人以上の受益者（クライアントの従業員であるエンドユーザー）、250,000以上の加盟店（レストランやコンビニエンスストア）の受入ネットワークがあります。

企業における人材課題・人的資本投資の優先度が上がる中、福利厚生サービスのニーズの高まりを受け、エデンレッドジャパンは市場を大きく上回る事業成長を実現しています。

このポジションでは、か年計画を毎年更新しています。日本国内においてこの事業計画を実現するうえで、重要な鍵となる100名以上の大・中規模の顧客に対してハンティング営業を行う「セールスエグゼクティブ」を募集しています。

セールスエグゼクティブとして、戦略上、3 か年計画の要となる、新規案件の契約のクロージングを担当いただき、KPI として最も重要視している営業の活動量をもとに、契約社数、利用者数の拡大、食事カードの発行額の最大化を追求していただきます。

## スキル・資格

• 大学卒 (学部・専攻不問)
• 必須営業経験 ・スキル
o 自ら、事実や仮説に基づいて、戦略を立て、主体的に、積極的に、自身の営業力と組織の力をバランスよく活用して顧客を動かしていくことができる能力、ご経験、成功体験があること
    o (様々な意味で)アグレッシブであること
    o 電話・ビデオ会議・メール等を利用して高い活動量を継続的に営業活動が行えること
    o 高いコミュニケーション能力、質問力、交渉能力、対人折衝能力
    o 高い柔軟性
    o 常識に囚われることなく、事実を客観的に見て、ロジカルに考える能力
    o アクションを主体的に考え、実行する能力
    o データ分析力

o B2B での直営業経験 10年以上
    o 無形商材、顧客の課題解決を行うコンサルティング型の営業経験
    o 人事ソリューション、もしくは人事・総務に対する営業経験があれば尚可

o「デジタル」に関して高いリテラシーがあること
    o 電子マネー、クレジットカード、プリペイド、FinTech に関連する業界経験があれば尚可

o グローバル企業、あるいはダイナミックで動きが早い組織文化下での就業経験と、ビジネスにおいて英語を使用することに対して抵抗がないこと

o IT 能力: Microsoft Office (特に、PowerPoint、Excel)、CRM(例:Salesforce)

## 会社説明