



勤務地 東京 インサイドセールスエグゼクティブ (ヘルスケア担当)/ 内勤の営業職

220以上の国と地域でサービスを提供するグローバル企業で活躍してみませんか！

募集職種

採用企業名

ユーピーエス・ジャパン株式会社

求人ID

1501227

部署名

ヘルスケア

業種

物流・倉庫

会社の種類

大手企業 (300名を超える従業員数) - 外資系企業

外国人の割合

外国人 少数

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 港区

最寄駅

山手線、 田町駅

給与

550万円 ~ 700万円

ボーナス

固定給+ボーナス

勤務時間

9 : 00 ~ 18 : 00 (休憩1時間)

休日・休暇

●年間休日120日 ●完全週休2日制 (土・日) ●祝日 ●年末年始休暇 ●有給休暇 ●特別休暇 (毎年3日付与) ●慶弔

更新日

2025年11月22日 00:00

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

ビジネス会話レベル (英語使用比率: 50%程度)

日本語レベル

流暢

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

当社の売上創出に貢献していただける、熱意あるヘルスケアインサイドセールスエグゼクティブを募集します。電話による商談を成立させ、顧客との良好な関係を維持することで、売上目標を達成する責任を担っていただきます。効果的なインサイドセールスエグゼクティブは、UPSヘルスケアの製品とサービスを促進し、ビジネスニーズを満たすソリューションを提供することにより、優れた顧客サービスを提供する優れたコミュニケーターでなければなりません。常に顧客と強い関係を築くことで、市場シェアを拡大し、積極的に売上を維持することが目標です。

入社後、仕事内容を学んでいただきながら活躍いただけるように上司がサポートします。将来のキャリアパスは広く設定が可能です。自部門および自部門以外で興味のあるポジションがあれば、社内公募制度により応募可能です。日本だけでなく、海外の役割、部門で働くことも可能です。

【業務内容】

- ・新規顧客を開拓し、既存顧客との関係を強化するため、リサーチ、リード、見込み客リストを通じて機会を発掘する。
- ・顧客重視の姿勢を持ち、適切なソリューションを提案し、価値を創造する能力を持つことにより、一貫した高品質の顧客サービスを提供する。
- ・社内関係者と協力・調整し、顧客体験を開発・改善する。
- ・地域の市場動向や情報を把握し、顧客ベースと収益を向上させる。
- ・タイムリーかつ正確な日次レポートの作成と更新

【勤務地】

- ・東京都港区芝浦4-13-23 MS芝浦ビル13F
- ・JR山手線「田町」徒歩13分
都営新宿線・都営三田線「三田駅」徒歩15分

【雇用形態】 正社員

【給与】 固定給＋インセンティブ＋固定賞与（年2回）＋変動賞与（年1回）

- ・経験・能力を考慮します。
- ・試用期間3ヶ月あり（期間中の給与・待遇に差異はありません）

【昇給】

- ・年1回（4月）

【賞与】

- ・固定賞与年2回(年5ヶ月分)
- ・変動賞与年1回(会社業績・個人業績による 直近実績約1ヶ月分)

【休暇制度】

- ・年間休日120日
- ・完全週休2日制（土・日）
- ・祝日
- ・年末年始休暇
- ・有給休暇
- ・特別休暇（毎年3日付与）
- ・慶弔休暇
- ・産前産後休暇
- ・育児休暇

【待遇・福利厚生】

- ・外部研修費用負担
- ・勤続表彰制度
- ・団体総合福祉保険制度（保険金全額会社負担）
- ・退職金制度
- ・確定拠出型年金
- ・従業員アシスタントプログラム（EAP）
- ・交通費全額支給（月5万円まで支給）

【保険制度】

- ・健康保険
- ・厚生年金
- ・雇用保険
- ・労災保険

【その他】

- ・リモート面接を行います。

スキル・資格

【求めるスキル・経験】

- 経営学または関連分野の学士号／準学士号以上
- エクスプレス、ロジスティクス、サプライチェーン業界での1～2年の経験があれば尚可
- 優れたコミュニケーション能力を有し、社内外と効果的に交流できる方
- 日本語が母国語であり、英語の読み書き、会話がビジネスレベルの方
- 営業意欲が高く、結果を重視する方
- 卓越した交渉能力を有し、問題解決やクレーム対応能力のある方
- マイクロソフト・エクセル、アウトLOOKなどのコンピュータースキルに堪能な方
- エントリーレベルの方でも応募可能です

会社説明