【東京】 インサイドセールス (営業職) Inside Sales Executive

世界最大手　米国国際総合物流企業

募集職種

採用企業名
ユーピーエスグループ

求人ID
1513948

部署名
営業

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
500万円 ~ 700万円

ボーナス
固定給+ボーナス

歩合給
固定給+歩合給

勤務時間
9：00 ~ 18：00 (休憩1時間)

休日・休暇
完全週休2日制 (土日) 、祝

更新日
2026年11月12日 15:35

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
基礎会話レベル (英語使用比率: 25%程度)

日本語レベル
流暢レベル

最終学歴
専門学校卒

現在のビザ
日本での就労許可が必要です

募集要項

Inside Sales Executiveは電話やメール等を駆使してセールスを行います。新規顧客の開拓を主軸に既存顧客からの取引拡大、各種問い合わせ対応も行います。各自にセールスプランが設定され、目標を達成することで販売業績給（インセンティブ）を受け取る事が出来ます。様々な業種のお客様と接していく中で業界の知識や海外貿易、輸送に関する知識を高められます。各種セールストレーニングも用意されておりスキルアップを図る事も可能です。

【業務内容】

- 電話、メールを駆使しての新規顧客開拓
- 既存顧客からのビジネス拡大
- 既存顧客からの各種問い合わせ対応
- 利用頻度に応じた特別価格の設定ならびに管理
- 社内各部門との調整

【キャリアパス】
最初は先輩社員の元、マンツーマンで実践を踏まえて仕事をレクチャー。
その後独り立ちしていただきます。
将来は、実績に応じてより大きなアカウントを担当するポジションをお任せしたいと思っています。

【当社について】
世界220以上の国や地域で広範な総合物流ソリューションを提供する、世界最大規模の企業「UPS」の100%子会社です。
2022年度の売上高は1003億ドルに上ります。「大切なものをお届けすることで未来につなぐ」の企業ミッションの下、世界53万4千人以上の従業員は、シンプルかつ力強い戦略「お客様第一」「社員主導」「イノベーション重視」を尊重しています。

こんな方にピッタリな会社です
●アメリカ大手企業で新しい領域にチャレンジしたい
●グローバルな環境で仕事がしたい
●116年の歴史ある企業で長く働きたい

【雇用形態】 正社員

【給与】540 〜 680 万円

- 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 を考慮します。
- 試 期間3ヶ あり（期間中の給与・待遇に差異はありません）

【昇給】

- 昇給年1回

【勤務地】

- 108-0023　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 1 5分

【休暇制度】

- 年間休 120
- 完全週休2 制（ ・ ）
- 祝
- 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・諸手当】

- 各種社会保険完備
- 職務手当
- 外部研修費 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 給（月 5 万円まで支給）

スキル・資格

【スキル・資格】

- 対外交渉スキル
- PCスキル (Word/ Excel/Power point)
- 英語力 (会話・読解) E-Mailにて海外各国とのやり取りに対応できる英語文章力、会話能力もあれば尚可
- 自己管理能力

【求める人材】

- 目標達成意欲の高い方
- 顧客との関係構築や課題解決能力の高い方
- 各部門責任者、社員と良い関係を築くための高いコミュニケーション能力
- 問題を分析し、解決案を提示しながら解決に向けて実行できる能力
- 迅速に変化への対応を示し適用できる能力

会社説明