



【外資系医療＆安全サービス企業】既存顧客営業職！ | ワークライフバランス重視でグローバルに活躍できる！

大手外資系医療・旅行セキュリティサービス企業での新規開拓営業職

募集職種

人材紹介会社

[EPSコンサルタンツ](#)

求人ID

1514805

業種

その他（メディカル）

会社の種類

大手企業 (300名を超える従業員数) - 外資系企業

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区、港区

給与

500万円～900万円

歩合給

固定給+歩合給

勤務時間

9:00-17:30 (残業発生時は月10～20h程度)

休日・休暇

土日祝、年末年始休暇、有給休暇(15日以上)

更新日

2026年02月06日 10:01

応募必要条件

職務経験

3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: 10%程度)

日本語レベル

ネイティブ

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

- 東京勤務ですが、関西エリアの顧客を担当して頂きます。
- ・ 既存ビジネスを推進し、収益目標を達成していただきます。

- ・マーケティング活動や紹介等から得られるリード案件に戦略的にアプローチし、社内外のリソースをフル活用して新サービスの獲得を実現していただきます。
 - ・セミナー等にご参加いただいた企業、Web等からお問合せいただいた潜在顧客リストに計画的にアプローチし、ニーズの顕在化から提案機会の具現化を行っていただきます。
 - ・顧客の事業、市場動向を分析把握し、潜在的なニーズの発掘から追加提案につなげていただきます。
 - ・競合他社の動きやサービスをキャッチし、当社サービス提案の差別化につなげていただきます。
 - ・営業活動をSalesforceに入力し、社内の情報共有化と活動分析につなげていただきます。
-

スキル・資格

- ・3~5年程のBtoBの営業経験
- ・ビジネスレベルの英語力をお持ちの方
- ・大卒(国内、海外不問)

(歓迎条件)

- ・下記業界での法人営業経験
旅行代理業/人材サービス/損害保険/医療サービス/商社 等
 - ・体系化された営業トレーニング受講と実践経験
-

会社説明