

【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

2025年11月28日 12:01

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ブローチし、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