【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11月15日 05:00

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

■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