MMJ Network
For Your Career



《営業職/Sales Manager》　外国人も大歓迎！

【フランスに本社を置く世界最大のオフィスパーテーションメーカー】年齢不問

募集職種

人材紹介会社
MMJ Network

採用企業名
外資系パーテイションメーカー

求人ID
1515785

部署名
営業部門

業種
デベロッパー・ハウスメーカー・建設

会社の種類
中小企業 (従業員300名以下) - 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
銀座線、　赤坂見附駅

給与
500万円 ~ 650万円

勤務時間
09:00-18:00

休日・休暇
公休日　水・日・祝日、年末年始　（年間休日120日以上）、慶弔休暇・育児休暇・介護休暇・子の看護休暇（育児・介護の時間短縮制度）

更新日
2026年11月19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
無し

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

フランスに本社を置く世界最大のオフィスパーテーションメーカーの日本法人です。デザイン性の高さで業界に革命を起こし、世界中で高い評価を受けています。その高級な製品のラインナップにより、クライアントは六本木ヒルズや新丸ビルなどの著名なビル内に入居する外資系企業やIT関連企業など超一流企業ばかりで、施工が完成して納入する際には大きな達成感や強いやりがいを感じることができます。

当社の営業職は、販売だけにとどまらず、設計から納品、そしてアフターサービスまでの全てのプロ セスに関与する中心的かつ重要な役割を担います。特に、施工に関する深い知識が求められる のが大きな特徴です。 他社と違う点に、オフィスパーティションのみを専門に商材として扱っていることが挙げ られます。そのため、製品の種類はそれほど多くありませんが、製品ひとつひとつに様々な特殊性 があるため、深い知識と豊かな経験が必要となり,専門的な営業活動を楽しめ ます。具体的には、次の通りです：

【新規開拓・販売促進】

・ オフィスレイアウト変更・拡張や、所在地移転などで生じる可能性がある新規プロジェクトの 情報収集活動

・ 既存顧客のメンテナンスやアフターサービスによる販売促進活動全般 【商品知識や販売計画】

・ 新商品について、製品案内（英語）の読み込みなどによる事前学習 ・ 販売要項（英語）の読み込みなどによる事前の戦略計画 【顧客対応・連絡調整】

・ 適切な製品の選択と顧客への提案、商品の詳細説明、案内、折衝など

・ 輸入コストや施工費用なども含んだ適切な販売金額の決定

・ 当社設計部門との連絡・調整

・ 当社施工管理部門や、施工業者、海外工場との連絡調整

・ 完成後の検査対応や、補修工事の検討や実施

・ 工事完了後の納入時の立会い、納入後のフォローアップ

スキル・資格

【下記4点を特に重視して選考します。】

● 建築・インテリア（内装）の業界で、パーテーション、または同種の製品（オフィス家具など）の営業職、または、工事現場監督・施工管理責任者としての経験がある方

● ファシリティ・マネジメントのアウトソーシーなど、当社への発注側の職としての経験がある方

● ゼネコン、設計事務所、クライアントなどに対して適切な対応ができること

● 新規開拓ができること

会社説明