CareerCross by JAC Recruitment

STANDAGE

【青天井のインセンティブ！年収1000万円も可能！】国内営業（中小企業向け営業）

青天井のインセンティブ！年収1000万円も可能！【マネージャー候補】

募集職種

採用企業名
株式会社STANDAGE

求人ID
1519053

部署名
国内営業本部

業種
ソフトウエア

会社の種類
中小企業 (従業員300名以下)

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
都営浅草線、　大門駅

給与
450万円 ~ 650万円

歩合給
固定給+歩合給

勤務時間
10時00分～19時00分

休日・休暇
土日祝日休み、年間休日127日、GW休暇、年末年始休暇

更新日
2025年06月09日 09:00

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 (英語使用比率: 全く使わない)

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
日本での就労許可は必要ありません

募集要項

当社は「革新的なビジネスを創造して国の格差による貿易の不利益を無くし、世界の全ての地域を豊かにする」をミッションとする貿易Techベンチャー企業で、中小企業様の商材を海外に展開するサービスとシステムを提供しています。
海外にチャレンジしたい中小企業の経営者様へ、新しい貿易の可能性や、サービスの紹介をして頂きます。

【具体的な仕事内容】
国内の中小企業に向け、当社のサービス「おまかせ貿易」の営業から受注までお任せします。
海外に販路拡大を希望されている企業様に対して、課題を握り、おまかせ貿易で解決できる方法を提案。
成約となれば、当社の海外営業部が引き継ぎ、販路拡大を行っていきます。
※国内営業組織は海外へ営業は発生しません。

【日常的な業務内容】
・当社サービスページ、交流会、セミナーからのお問い合わせからの商談
　※最初はテレアポも発生します
・営業から受注までの流れの管理（クロージングを完璧にできるまでは上司、部長がサポート）
・提案資料作成
・セールスフォース上での管理
・アライアンス先の選定、営業（銀行系が多いです）
・地方への出張（月1回～2回）

【おまかせ貿易とは】
日本国内における中小企業様の海外進出企業を増やす為、海外の市場調査から、展示会出展、営業代行、販路開拓まで、海外進出をワンストップで支援するサービスです。

【ご入社いただいた場合のメリット】
◎中小企業の社長との商談がメインの為、経営目線での営業ができるだけのロールプレイでの研修システムがあります。システム化された営業方法のOJTにより、数値に基づく営業スキルの向上や営業マネジメントのスキルが身に付きます。

◎2026年のIPOを目指している環境の為、ただ営業として契約を増やすだけではなく、IPO直前のベンチャーに求められる社内体制の構築や、数値管理、スキルといったものを臨場感をもって学ぶことができる環境があります。

◎インセンティブは青天井の為、成果に対してストレートに給与が上がっていく環境で、さらに成果主義で年齢に関係なくスキルがあればマネージャーにどんどん昇進していきます。

スキル・資格

【必須要件】

・法人営業経験2年程度

【尚可】

・無形営業

・中小企業の社長様とのコミュニケーション経験

会社説明