【英語】 営業職 / Sales Manager | フランス系のパーテーションメーカー

GAFAにも選ばれる外資系メーカーで活躍できるチャンス！

募集職種

人材紹介会社
EPSコンサルタンツ

求人ID
1529223

部署名
営業・マーケティング部

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

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区, 港区

最寄駅
千代田線、　赤坂駅

給与
450万円 ~ 600万円

ボーナス
給与： ボーナス込み

勤務時間
平日：9:00 - 18:00 (休憩1時間)

休日・休暇
完全週休二日制 (土日祝休み) 、年末年始、慶弔休暇、育児休暇、介護休暇など

更新日
2026年11月05日 04:00

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

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

■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?

まずは当社のライブ・ショールームで製品の基本的な知識を学びつつ、様々なプロジェクトの現場 を見学しながら業務を覚えていきます。 その後、顧客担当責任者となるまで、徐々にプロジェク トの開始から終了までの一連の流れを体得していきます。

スキル・資格

■必須条件

- 英語 中級以上 (TOEIC550 点以上)?
- Microsoft Teams, Excel などを中心とした、一般的な Office のソフトウェアの使用が できること。 または、簡易的な研修指導ですぐに習得できるための基本的操作ができ、 基本知識があること。 スマートフォンやタブレットなどの基本的操作ができること?
- 日本語が母国語であるか、同等のレベルを有すること?

■歓迎条件?

- ゼネコン、設計事務所・デザイン事務所へのネットワークを持っていることが望ましい。
- 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?
- 新規開拓営業ができる方

会社説明