



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

GAFIA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06月04日 02:00

#### 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

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