



【未経験歓迎！】ISO認証審査の提案営業・法人営業 | お客様の課題解決経験・コミュニケーション力が活かれます！

顧客対応からキャリアチェンジ！フランス発世界最大級の第三者試験・検査・認証機関

募集職種

採用企業名

ビューローベリタスジャパン株式会社

求人ID

1545058

部署名

システム認証事業本部

業種

その他

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

神奈川県, 横浜市西区

給与

500万円 ~ 700万円

勤務時間

09:00~17:30 休憩 : 12:00~13:00 (60分)

休日・休暇

土曜、日曜、祝日

更新日

2026年02月11日 00:00

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

ネイティブ

最終学歴

大学卒 : 学士号

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

信号の色や非常口マークが世界中で統一されている理由、知っていますか？
それは「ISO（国際標準化機構）」の規格があるからです。

ISOは、私たちの「安全」や「安心」を守るためのルール作りを行う、世界的に重要な仕組み。
そんなISOに関わる、社会貢献性の高い営業職に、未経験からチャレンジしてみませんか？

<仕事内容>

企業に対し、ISOマネジメント規格に基づく審査サービスの提案営業を行っていただきます。

新規・既存顧客に訪問（リモートも含め）し、既に認証済のISO規格に加え、別種類のISO提案、グループ企業への提案などをしていただきます。

営業スタイル

- ・架電アプローチというよりは、当社でセミナーを実施し集客したところからアプローチを行います。
そのため、営業担当者には顧客が求めている題材を企画し、セミナー講師のアサインや進行を行っていただきます。

●セミナーについて

- ・温室効果ガス検証
- ・ISO認証の取得方法 など

<ISOって何？どんな社会貢献？>

ISO（国際標準化機構）は、スイス・ジュネーブに本部がある国際的な組織で、
製品やサービス、安全のルールを世界共通に定めています。

たとえば...

- ・信号の「赤＝止まれ」「黄＝注意」「青＝進め」
- ・非常口のマーク
- ・クレジットカードのサイズ

これらはすべてISO規格基準で定められたもので、世界共通の基準を満たしています。

ISOにより、誰でも共通した認識や、世界中のATMの利用を実現する等、同じレベルの製品、サービスを提供でき、顧客や消費者が安心して製品やサービスを購入、提供を受けることができます。

こうした“当たり前”をつくり、**命や暮らしを守るのがISOの役割。**

その認証審査を支えるのが、あなたの仕事になります。

≪当社の強み≫

- ・世界最大級のISO認証事業者であり、国内最大の審査対象規格（ISOの種類）企業になります。
- ・世界トップクラスの認証機関であるため、知名度が高いことが特徴！
- ・審査のすべてをワンストップで、且つフレンドリーオーディットを掲げ審査を実施。
- ・各種認証に関わるスペシャリストとして専門性を習得し、社会・顧客に対して価値提供できる環境です。

雇用形態

正社員

年収

500万～700万円を想定
賞与：年2回（3月、12月）
昇給：年1回

勤務地

基本、自宅より直行直帰

本社：神奈川県横浜市西区みなとみらい4丁目6-2 みなとみらいグランドセントラルタワー11階

勤務時間

09:00～17:30 休憩：12:00～13:00（60分）

休日休暇

完全週休2日制（土日）、祝日

有給休暇：初年度（入社月から）、夏季休暇（3日/7月1日～9月30日）、年末年始休暇（12月30日～1月3日）、病気休暇（年4日）、慶弔休暇、産休・育休、介護休業、勤続報奨休暇（勤続3年経過ごとに連続2週間）

手当・福利厚生

- ・通勤手当
- ・資格手当
- ・特殊・緊急勤務手当
- ・財形貯蓄制度
- ・退職金制度（確定給付企業年金制度）、
- ・健康保険組合提携保養所
- ・スポーツクラブ優待割引
- ・社内クラブ活動補助
- ・借上社宅制度
- ・社会保険：健康保険、厚生年金保険、雇用保険、労災保険

スキル・資格

応募資格

- お客様のコミュニケーション経験（カスタマーサポート・営業など）
- PCリテラシーのある方

歓迎要件

- ISO関連業務に関心がある方

求める人物像

- 主体的に行動できる方。
- 業務知識習得の勉強ができる方（毎年各ISO企画内容が変更になり、その情報で営業機会を創出）

未経験でも安心！カスタマーサポート経験が活きる理由

本ポジションでは、営業経験よりも「相手の立場に立って考える力」「丁寧な説明スキル」「課題解決の姿勢」が重視されます。

▼たとえば、こんなご経験が活かれます

- お客様の要望やトラブルをヒアリングし、状況を整理してきた
- 相手の理解度に合わせた説明やご案内をしてきた
- 社内外の関係者と連携しながら対応してきた

業界・商材の知識は入社後に学べますので、
カスタマーサポートや営業アシスタントなどでお客様の課題を傾聴し解決されたご経験があればOKです！

選考プロセス

書類選考→面接2回→内定

会社説明