



【英語】グローバルB2Bセールス/リード獲得～契約締/年収550～800万円@東京

バイリンガルのメンバーが多く、グローバルにご活躍頂ける職場です！

募集職種

人材紹介会社

株式会社グローバルパワー

採用企業名

日本最大級のビジネススクール運営企業

求人ID

1554093

業種

教育・学校

会社の種類

大手企業 (300名を超える従業員数)

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 千代田区

最寄駅

有楽町線駅

給与

550万円～800万円

勤務時間

フレックスタイム制

休日・休暇

完全週休二日制、祝日

更新日

2026年02月21日 06:00

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 (英語使用比率: 25%程度)

日本語レベル

流暢

最終学歴

短大卒：準学士号

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

当社が提供する法人向けeラーニングサービスの法人営業全般（リード獲得～契約締結）とInside/Outside Sales（Human

Touch) の統括（リード・RFI・RFP創出）を担当していただきます。

具体的な業務内容

【1. 法人向けeラーニングサービス 法人営業】

- ・グローバル市場における顧客基盤拡大のための営業戦略策定・実行
- ・海外拠点・社内チーム（法人研修、CS、オペレーション）との連携
- ・営業資料の作成・展開
- ・顧客のリーダー育成プロジェクトの統括
- ・アカウントマネジメント

【2. Inside Sales（リード・RFI・RFP創出）】

- ・問い合わせやWeb行動からのリード対応
- ・課題・ニーズをヒアリングし、サービス紹介 → 適切なチームに引継ぎ
- ・必要に応じて提案～契約まで同行
- ・KPI設定と改善
- ・他部門（マーケティング含む）との連携

スキル・資格

■必須スキル・社会人経験3年以上ある方

- ・社会人経験が3年以上ある方
- ・セールスコンサルタントとしての成功経験（管理職経験3年以上）がある方
- ・経営層含む顧客対応経験がある方

■歓迎スキル

- ・Salesforce・Pardot使用経験がある方
- ・教育・L&D・eラーニング業界への関心がある方
- ・グローバルB2B営業経験がある方
- ・マーケットリサーチやトレンド分析経験がある方
- ・経営層とのやり取り経験がある方

■人物像

- ・自発的に営業活動を推進できる方
- ・対人関係構築力、リーダーシップがある方
- ・弊社の理念に共感できる方

会社説明