



【東京】 コンサルティング営業 海外の美容機器やスキンケア商材を販売

海外の最先端商品（美容機器・スキンケア商品）を販売

募集職種

採用企業名

株式会社リツビ

求人ID

1570583

部署名

プロフェッショナルビューティー事業部 営業グループ：8名

業種

その他（メディカル）

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 江東区

最寄駅

りんかい線、 国際展示場駅

給与

450万円～650万円

勤務時間

09:10～18:10

休日・休暇

完全週休2日制（土日祝）

更新日

2026年07月09日 16:00

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

基礎会話レベル

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

《募集要項・本ポジションの魅力》

- 美容機器やドクターズコスメを用い法人顧客の課題解決型営業を担当

- 顧客の経営課題に深く入り込み、成長に直接貢献できるやりがい
- 独占商材を活かした提案ができ、営業としての介入価値を発揮できる
- 土日祝休みで安定した経営基盤のもと、長く働ける環境

【業務内容】

- ★ エステティックと美容医療に特化した商社/メーカー
- ★ 創業30年/少数精鋭ながら高い生産性を誇るリーディングカンパニー
- ★ 「セルライト」という言葉を国内で初めて使用
- ★ 「確かなエビデンス」と「コンサルティング」にこだわり

美容・医療の先進国から輸入した美容機器・ドクターズコスメや自社スキンケアブランドを展開する当社にて、エステサロン、美容医療併設サロン、ジムなど法人顧客に向けたコンサルティング営業をお任せします。

- お客様のニーズ/課題のヒアリング
※社内のインサイドセールスからの顧客紹介がメインになる為、自身での新規開拓はございません
- お客様に最適な商品提案（ドクターズコスメや業務用美容機器）
- 導入後のフォローアップや最新情報の提供など
<提案例>
新規顧客の獲得が難しい/リピーターが定着しないという課題に対して、施術後すぐに効果を実感できるエンダモロジーの導入を通じての売上拡大のご提案など

■働く魅力：

- 顧客の経営課題（売上の平均単価が低い/新規顧客の獲得ができないなど）に関する営業になる為、顧客の成長に直接的に貢献ができます。
- 営業を通してビジネススキルも向上させる事が可能です。
- 国内で当社のみ取り扱う商品も複数ございますので当社だからこそできる提案が可能
- チームワークも重要視しているため、働きやすい環境がございます。

【雇用形態】

正社員

※試用期間あり、6ヶ月（変更無）

【給与】

想定年収：450万円～620万円（月給制）

月給：¥309,700～（基本給¥225,700～、固定残業代¥64,000～、諸手当¥20,000～を含む/月）

※固定残業代の相当時間：30.0時間/月

■賞与実績：有（年2～3回 基本給×4ヶ月分）

【就業時間】

09:10～18:10（所定労働時間8時間、休憩60分）

※残業あり

【勤務地】

東京本社：東京都 江東区 有明3-6-11東京ファッションタウンビル東館8F

■最寄駅：東京臨海高速鉄道 りんかい線 国際展示場駅 徒歩5分、新交通ゆりかもめ 東京ビッグサイト駅 徒歩1分

■喫煙環境：屋内全面禁煙

■転勤：当面无

【休日休暇】

- 年間休日119日 ※会社指定の有休(GW・お盆・年末年始等で消化)を含めると、年間休日124日
- 完全週休二日制（土日祝）※年数回会議等のため土曜出勤あり
- 年末年始9日
- 有給休暇：10～20日
- 退職金
- 社会保険（健康保険、厚生年金保険、雇用保険、労災保険）

【待遇・福利厚生】

- 通勤手当（会社規定に基づき支給）
- 残業手当（固定残業代制 超過分別途支給）

スキル・資格

【必須要件】

- 美容/化粧品関連の商材の営業経験 または 高単価商材（不動産や自動車等）の営業経験（目安3年以上）

【選考について】

- 採用人数：1名
- 筆記試験：無
- 面接回数：2回程度（目安）

会社説明