



法人営業 /Corporate Sales (Remote OK/multinational company/Tech)

Remote position/ multinational company

募集職種

人材紹介会社

PEAK Recruitment Japan株式会社

採用企業名

A well known Tech company with a leading product

求人ID

1584245

業種

ソフトウェア

会社の種類

中小企業 (従業員300名以下) - 外資系企業

外国人の割合

外国人 少数

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

500万円 ~ 800万円

更新日

2026年04月27日 05:00

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

高等学校卒

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

1. 新規獲得営業

- タクシー会社や関連する団体（タクシー協会等）に対するアポ取り、経営層向け新規導入提案
- アタック企業の進捗管理・営業方針の検討
- 契約手続きの案内
- 導入サポート（管理者・ドライバー向け操作説明）

2. リテンション営業

- 利用ドライバー増加に向けた施策検討・トレーニングの実施
- 利用実績などのレポートの実施
- 契約済み事業者への定期訪問
- 各種施策などのアナウンス（電話・メール）

3. その他

- 各種社内会議の参加
- 営業関係プロジェクトの参加
- 営業分析資料の作成（エクセル・スプレッドシート・簡単な関数他）
- その他営業本部内の業務

雇用形態

正社員

給与

年収：500万円～800万円

基本給：31万円～

賞与：年2回

就業時間

所定労働時間：9:00-17:45

スーパーフレックス制

残業：月20時間程度

※リモートワーク可、ただし会社指示よりオフィス出社あり

勤務地

東京 又は 福岡

休日休暇

完全週休二日制（土日祝）

年間有給休暇10日～（下限日数は、入社半年経過後の付与日数となります）

夏季休暇、年末年始

創立記念日（6月）

待遇・福利厚生

- 社会保険完備（健康保険、厚生年金保険、雇用保険、労災保険）
- 交通費

スキル・資格

必須要件]

- 営業経験者（業種問わず新規取引先開拓や経営層に対する提案の経験）
- PCのスキル
 - Excel・Googleスプレッドシート：VLOOKUP/ピポットテーブルなどデータ分析系の簡単な数式が使えること
 - PowerPoint・Googleスライド：プレゼンテーション資料が作成出来ること
 - Zoom、Slack等の社内コミュニケーションに抵抗がないこと
- 普通運転免許

【歓迎要件】

- 無形商材（サービス等）の営業経験
- 英語・中国語（日常会話程度のスキル）

会社説明