



【Account Specialist/大阪】メキシコ発・プレミアムテキーラ“Clase Azul”の営業◆英語を活かす

✓事業拡大に伴い2023年に関西支社を立ち上げ ✓入社半年後、正社員契約へ移行有

募集職種

採用企業名

Clase Azul Asia株式会社

求人ID

1589313

業種

食品・飲料

会社の種類

外資系企業

雇用形態

契約

勤務地

大阪府, 大阪市北区

最寄駅

御堂筋線、梅田駅

給与

550万円～650万円

勤務時間

8:00～22:00のフレックスタイム（うち8時間勤務、休憩1時間）

休日・休暇

完全週休2日制（土日祝）

更新日

2026年05月12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

ビジネス会話レベル

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

《募集要項・本ポジションの魅力》

- ・プレミアムテキーラの新規開拓から既存深耕、販路拡大まで担う営業職
- ・成長中のプレミアム酒市場でブランド拡大に直接貢献し手応えを実感できる環境
- ・多様な販路やイベントを通じ顧客と関係構築し、営業力と市場理解を高められる
- ・フレックス制や各種手当、飲食特典などユニークで充実した福利厚生が魅力

【業務内容】

関西拠点のアカウントスペシャリストとして、当社のプレミアムテキーラ"Clase Azul"の営業活動を行っていただきます。当社は、正式にアジアに進出を果たしてから5年程度の新しい会社ではありますが、近年日本でもプレミアムテキーラ市場が拡大しており、事業拡大に伴い2023年10月より関西支社を立ち上げ、西日本エリアでも取り扱い店舗が急成長中となっています。

本ポジションでは、酒屋、ホテル、バー、レストラン、百貨店など様々な販路を開拓し、既存の顧客とも関係性を深めながら、チームの営業目標の達成へと導くパフォーマンスが期待されます。ご自身の経験やスキルを活かし会社の成長に直接関与することで、手触り感をもって業務を遂行できるポジションです。

- ・新規顧客開拓のため、訪問を行い商品の取り扱い提案を行う
- ・既存の取り扱い顧客先に訪問し、更なる発注拡大や、別のSKUの取り扱いを獲得する
- ・会社主催のイベントや百貨店の外商催事に参加し、認知拡大と販売に繋げる
- ・CRMツール(Salesforce)などを使用しながら実績データの分析をし、売り上げにつながるアクションをとる
- ・マーケティングチームや、他のエリアの担当と連携し、情報共有・レポートをする

【雇用形態】

契約期間：雇入れから6ヶ月は契約社員契約、その後2回のレビューを踏まえ期間の定めのない正社員契約へ移行
※試用期間：上記の運用をしているため、なし

【給与】

¥5,500,000 - ¥6,500,000 per year + Performance Based Bonus

- 給与改定：年1回
- 賞与：年1回
- 年次賞与：当社の裁量により決定

【就業時間】

8:00～22:00のフレックスタイム（うち8時間勤務、休憩1時間）

- 残業：あり（平均月40時間）

【勤務地】

東京本社：〒150-0013 東京都渋谷区恵比寿四丁目20番7号 恵比寿ガーデンプレイス センタープラザ B1

関西支社：〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田1-13-1 大阪梅田ツインタワーズ・サウス15F

- 受動喫煙防止措置：屋内禁煙

- 国内・海外出張あり（短期）

【休日休暇】

- ・年間休日 120日
- ・土日祝
- ・その他会社の定める休日
- ・年次有給休暇（入社半年経過後11日付与）
- ・夏季5日
- ・冬季3日
- ・年末年始
- ・慶弔

【待遇・福利厚生】

- ・社会保険（健康保険、厚生年金、労災保険、雇用保険）
- ・通勤手当：会社規定に基づき支給（上限月額40,000円）
- ・ヘルスプロモーション手当：15000円/月
- ・携帯電話手当：5000円/月（または社用携帯支給）
- ・経営者別途経営する高級鮨「宇田津鮨」の誕生日無料食事券支給（3人まで）
- ・経営者別途経営するバー「緑青」が50% OFF（合計4名まで）
- ・自社商品「クラセアスール」のフリーボトル、社員価格で購入可
- ・ベビーシッター/ペットケア補助
- ・語学クラスの受講可

スキル・資格

【必須要件】

- ・3年程度の法人営業経験（新規営業を含む/業界不問）
- ・お酒やラグジュアリー、飲食業界に興味がある方
- ・日本語がネイティブレベルの方
- ・ビジネスレベルの英語力
- ・出張対応可能な方

【歓迎する要件】

- ・お酒、飲食、ホテル事業での業務経験
- ・人数の少ないベンチャー企業での勤務経験
- ・チームメンバーのマネジメント経験
- ・分析スキル/CRMツール（Salesforceなど）の使用能力がある方

【求める人物像】

- 誰とでも円滑な関係を築くことができるコミュニケーション能力に長けた方
- 組織全体のバランスの相互補完的な対応が可能な方
- マルチタスクにもスピード感を持って柔軟に対応可能な方
- 課題を自ら特定して、解決に向けて前向きに提案できる方

会社説明