【東京/錦糸町】ソリューション営業♦スーパー、ドラッグストア向けにシステムの提案・導入

募集職種

採用企業名
株式会社ヴィンクス

求人ID
1589355

業種
インターネット・Webサービス

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区, 墨田区

最寄駅
半蔵門線、　錦糸町駅

給与
400万円 ~ 700万円

勤務時間
09:00-18:00 (フレックスタイム制導入・コアタイムなし)

休日・休暇
完全週休2日制 (土日祝)

更新日
2026年11月02日 05:00

応募必要条件

職務経験
1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
ネイティブレベル

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≫

- 量販店・ドラッグストア向けITソリューションの提案営業、新規開拓と既存深耕を担当
- 顧客と直接向き合い信頼構築し、課題解決型営業で成果を実感できるやりがい
- 若手は営業力強化、中堅は育成や同行を通じリーダーシップを発揮できる環境
- フレックス制や年休124日、資格支援や年金制度など福利厚生も充実

【業務内容】
量販店・ドラッグストア業界の顧客に向け、POS 在庫管理・分析ツールなどのITソリューションを提案・導入する営業ポジションです。新規開拓と既存顧客の新領域開拓を担い、若手プレイヤーとして営業力を磨きたい方、または若手をけん引できる中堅層を歓迎します。
マネジメント経験は不要ですが、将来的にリーダーを目指す意欲がある方に最適です。

- 活動スタイル：顧客は首都圏中心 。訪問とオンライン提案を併用します 。
- 主な役割：新規顧客開拓、既存顧客の追加導入・機能拡張提案 。

- 中堅層の場合：若手メンバーのフォローや提案同行も行います。
- 出張：月1〜2回程度（東日本エリア）。
- チーム連携：顧客と社内技術者の間に立ち、最適な解決策を導く“橋渡し役”を担います。チームで動く文化が根付いています。

■この仕事の魅力：

- 顧客と直接向き合う営業スタイル: オンラインだけでは得られない“信頼”を、対面コミュニケーションで築けます。顧客の課題を深く理解し、スピード感ある提案が可能です。
- オフィスでの情報共有が強み: 営業戦略や提案の質を高めるための“生きた情報”が集まる場です。チーム連携や若手育成も、直接顔を合わせるからこそスムーズです。
- キャリアの選択肢が広い: プレイヤーとして成果を出しながら、リーダーシップを磨く機会も豊富で、将来のキャリアを自分で描けます。

■教育制度：

- 流通×ITの基礎研修
- 製品インプット
- 実務OJT
  ※技術的な深掘りが必要な場面では、事業部や技術部門と連携して進めます。

【雇用形態】
正社員
※試用期間あり、6ヶ月（条件は正式雇用時と同じ）

【給与】
想定年収：400万円〜700万円
月額基本給：220,000円〜540,000円
※経験・能力を考慮

■昇給：年1回（1月）
■賞与：年2回（3月、9月）

【就業時間】
09:00-18:00（フレックスタイム制導入・コアタイムなし）

【勤務地】
東京本社（東京都墨田区錦糸1-2-4 アルカウエスト11階）
■受動喫煙対策：敷地内全面禁煙

【休日休暇】

- 年間休日124日
- 完全週休2日制（土日祝）
- 年末年始
- 夏季
- 有給休暇

【待遇・福利厚生】

- 社会保険（雇用、労災、健康、厚生年金）
- 財形貯蓄
- 確定拠出年金
- 資格取得奨励金
- 育児・介護休暇

スキル・資格

【必須要件】

- 若手：営業経験（IT未経験可）
- 中堅：IT営業経験

【歓迎要件】

- 法人営業経験
- 流通業界経験（量販、Drg、専門店など）
- 店舗運営経験（例：小売店の店長）

【求める人物像】

- 顧客の課題を正しく捉え、解決にコミットできる方
- チームや顧客を中心に物事を考えられる方
- 若手：営業力を磨きたい方
- 中堅：リーダーシップを発揮したい方
- 将来的にマネジメントを目指す意欲がある方（経験不問）

【選考について】

- 1. 書類選考

- 2. 適性検査
- 3. 面接 (1〜2回)
- 4. 内定

会社説明