

## 【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06月29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

#### 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）
- ・年未年始
- ・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