【法人営業リーダー】企業のグローバル人材育成の課題解決｜営業組織の立ち上げ（東京）

募集職種

採用企業名
株式会社Morrow World

支社・支店
イングリード｜株式会社Morrow World

求人ID
1595737

部署名
イングリード 法人コンサルタント部署

業種
その他（教育・語学）

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区, 港区

最寄駅
都営大江戸線、　汐留駅

給与
650万円 ~ 1000万円

勤務時間
9:00〜18:00（実働8時間・休憩1時間）

休日・休暇
・完全週休2日制（土日）・年間休日120日・長期休暇（GW、夏季、年末年始）・創立記念休暇・慶弔休暇・有給休暇

更新日
2026年11月18日 02:00

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

◆ **仕事内容**

企業のグローバル人材育成の課題に対し、英語コーチング「イングリード」で社員の英語力を最短で引き上げ、グローバルに活躍できる人材の発掘・育成を支援する。その法人営業チームの立ち上げをリードしていただきます。

【主な業務内容】

・法人向け英語コーチングの営業戦略立案
・ターゲット業界、企業、部署、決裁者の整理
・人事、研修部門、海外事業部門、経営層への提案設計
・アウトバウンド、紹介、アライアンス等によるリード獲得
・初回商談、課題ヒアリング、提案、クロージング
・提案資料、営業資料、導入事例の作成
・パイプライン管理、商談進捗管理、売上予測
・法人営業プロセス、営業オペレーションの型化
・導入後の継続提案、アップセル機会の創出
・将来的な法人営業組織の立ち上げ、メンバー育成

【このポジションの特徴】

・法人営業チャネルを0→1で立ち上げる経験ができます
・英語教育を、企業のグローバル人材育成という経営課題に接続できます
・決められた商材を売るだけでなく、提案内容や営業プロセスから作れます
・代表や経営陣に近い距離で、新しい売上の柱づくりに関われます
・成果次第で、法人営業組織の責任者として役割を広げられます

■オンライン英語コーチング「イングリード（ENGLEAD）」

応用言語学に基づいた「完全オンライン型英語コーチング」。画一的なカリキュラムではなく、一人ひとりに最適化した完全オーダーメイドのプランを提供しています。受講生以上にその人生を想い、目標達成まで徹底的に伴走するのが、私たちのスタンスです。

■イングリードの目指す未来

イングリードは「英語コーチングといえばイングリード」—— 英語コーチング業界のスタンダード、そしてNo.1を目指しています。 2026年は小野伸二さんのアンバサダー就任や大規模なリブランディングを進め、その実現に向けて大きく動き出しています。

雇用形態
正社員

想定年収
650万円 ~ 1000万円（月給：550,000円 ~ 830,000円）

上記には、固定残業代20時間相当分（76,992円~110,179円）を含みます。
時間超過分については別途支給いたします。

賞与は、在籍1年以上経過したメンバーを対象に、上記年収とは別途、会社業績および個人評価に応じた業績連動型賞与を年1回支給します。

※経験・実績・責任範囲に応じて決定します。

勤務地

東京オフィス（東京都港区東新橋2丁目18–2 グラディート汐留ビアンコ 3F）

※都営大江戸線 汐留駅 徒歩5分、JR山手線 新橋駅 徒歩8分

勤務時間
9時00分 ~ 18時00分
・実働時間：8時間/日
・休憩1時間
・週5日 / 固定曜日勤務

休日・休暇
・年間休日120日以上
・完全週休2日制（曜日選択可）
・GW休暇（1週間）
・夏季休暇（1週間）
・年末年始休日（1週間）
・記念日休暇
・産前・産後・育児休暇
・有給休暇
・慶弔休暇

待遇・福利厚生
・セルスタ（自己学習サポート費用 上限3,000円/月）
・リモサポ（在宅時のサブモニターやリングライトなどの貸出など）
・英語学習サポート（タビケンプライムの英語プログラム・シャドーイング添削コースの無料受講）
・レクリエーション費補助
・引越し祝い金（オフィス出社を目的に引越しする場合、引っ越し祝い金のサポート/社内規定あり）
・交通費支給
・導入研修あり
・健康診断
・出社手当
・社会保険完備（雇用保険、労災保険、厚生年金、健康保険）
・慶弔休暇制度
・服装自由（外部商談時はジャケット着用）

スキル・資格

【必須条件・スキル】

・法人向け無形商材の新規営業経験がある方
・複数の関係者、決裁者を巻き込む提案営業の経験がある方
・顧客課題、導入効果、費用対効果を言語化できる方
・提案資料や営業資料を自ら作成した経験がある方
・パイプライン、商談進捗、売上見込みを数字で管理した経験がある方
・未整備な環境でも、自ら仮説を立てて営業活動を進められる方

【歓迎条件】

・原則出社勤務ができる方（東京オフィス）
・東京エリアでの法人開拓、対面商談、社内連携に前向きな方

※HR、研修、人材育成、SaaS、教育、英語、リスキリング領域での営業経験者は特に歓迎します。
※現時点で法人向け商材が完成しているわけではないため、営業戦略や提案設計から一緒に作れる方を想定しています。

・研修、人材育成、HR、SaaS、教育、英語領域での法人営業経験
・新規事業や新規チャネルの営業立ち上げ経験
・大手企業、成長企業、グローバル展開企業への提案経験
・人事、研修部門、海外事業部門、経営層への営業経験
・アライアンス開拓や紹介チャネルづくりの経験
・SFA、CRM、Notion、Google Workspace等の活用経験
・少人数チームのマネジメント、育成経験

【求める人物像】

・未整備な環境で仕組みを作ることに面白さを感じる方
・短期の受注だけでなく、再現性のある営業プロセスを作れる方
・関係性だけで売るのではなく、顧客課題と導入価値を整理して提案できる方
・顧客成果と社内の提供可能性の両方を見ながら提案できる方
・英語学習を、企業のグローバル人材育成を支える手段として捉えられる方

会社説明