



<リモートワーク営業> 外資系メーカーBtoB営業☆即戦力採用☆直行直帰/ワークライフバランス

外資系企業/キャリアアップ/完全週休2日制 /テレワーク/フレックスタイム制

募集職種

人材紹介会社

株式会社グロービッシュ・キャリア

求人ID

1600481

業種

アパレル・ファッション

会社の種類

外資系企業

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

400万円 ~ 600万円

勤務時間

9:00—18:00（休憩1時間）フレックス制（コアタイム10:00~16:00）

休日・休暇

年間休日日数126日 週休二日制（土曜/日曜）祝日、夏季休暇、GW、年末年始、有給休暇、慶弔休暇など

更新日

2026年09月09日 01:00

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

日常会話レベル

日本語レベル

流暢

最終学歴

専門学校卒

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

【会社概要】

世界的有名な外資系家具メーカーで、世界60カ国で展開しています。
日本法人もヨーロッパのトレンドデザインを取り入れた高級商材を国内の大型家具店などへ販売しています。
日本の住環境にあわせた商品も開発・販売しており、さらなる日本マーケットでの展開に向けて、次世代の中核を担う新しいスタッフを募集します。

☆インテリア・デザインに興味がある方歓迎
☆年間休日126日以上 / フレックスタイム制 / ワークライフバランス
☆社員のキャリアアップを応援しており、頑張りが評価される環境です。
☆在宅ワーク！直行直帰可！リモートワーク！働きやすい職場環境です。

【仕事内容】

外資系家具メーカーで、BtoB営業としてキャリアアップを目指せるポジションです。
主な営業先は国内の大型家具店やインテリアショップで、既存顧客との信頼関係を深めながら、商品の提案だけでなく、売り場レイアウトや企画提案など幅広い業務を手掛けます。
直行直帰OKで、自分らしい働き方ができる柔軟な環境も魅力。BtoB営業職としてステップアップを目指したい方に最適です！

- ◇既存顧客を中心にBtoB営業活動
- ◇担当顧客、市場、消費状況などを分析した販売戦略計画
- ◇商品や売り場構成の提案、見積もり、在庫確認、受注対応
- ◇販売会への参加、販売応援
- ◇顧客への販売トレーニングの実施
- ◇展示会への参加、アテンド、提案、販売活動 (国内、海外、出張) 他

【想定給与】

年収400万円～（経験・スキルに応じて決定）

【福利厚生】

- ◇社会保険完備
- ◇交通費全額支給
- ◇携帯代支給 他

【勤務地】

東京オフィス
営業先への直行直帰スタイルで、在宅ワーク可能です。
定期ミーティング時のみ出勤です。

【休日休暇】

年間休日日数126日
週休二日制（土曜/日曜）祝日、夏季休暇、GW、年末年始
有給休暇（12日～）、慶弔休暇など

【勤務時間】

基本9:00—18:00（休憩1時間）
フレックス制（コアタイム10:00~16:00）

スキル・資格

【応募要件】

- ◇有形商材の営業経験（3年以上）
 - ◇インテリア業界経験者優遇
 - ◇日本語ネイティブ
 - ◇コミュニケーションスキル（チームワーク力）
 - ◇マルチタスク/柔軟性/企画・創造力
 - ◇パソコンスキル（Power point, Excel, Word）
- ※転職回数の多い方、短期離職が多い方の応募はご遠慮ください。

会社説明