【東京】英語コーチング事業の法人営業 / 海外経験を活かして企業の人材課題を解決 / 土日祝休み | 1559

留学や海外就業の実体験を活かし、企業の海外戦略に関わる人材育成支援に挑戦できる

募集職種

人材紹介会社
株式会社Jスタイルズ

求人ID
1605085

業種
教育・学校

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区

給与
650万円 ~ 800万円

更新日
2026年11月04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
無し

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

今回募集するのは、英語コーチング事業における法人営業職です。 企業のグローバル戦略に関わる人材課題に向き合い、海外展開を見据えた人材育成の提案を行います。

この仕事の特徴は、単なる英語学習の提案ではなく、「どのレベルの人材を、いつまでに育成するか」といった視点で、企業の事業戦略に踏み込んだ提案ができることです。 顧客は経営層が中心となるため、課題の整理から入り込み、企業の成長に直結する提案営業に携われます。

留学や海外就業を通じて得た、言語や文化の壁を実感した経験も、この仕事では大きな強みになります。 英語力そのものだけではなく、実体験をもとに企業の課題を理解し、相手に伝わる形で言語化できることが提案の質につながります。

営業経験を活かしながら、より上流の提案に挑戦したい方、グローバル領域に関わりたい方、海外経験を仕事に活かしたい方に向いているポジションです。

■募集要項

【職種】

法人営業

【雇用形態】

正社員（試用期間：6カ月 ※期間中の待遇変更なし）

【仕事内容】

英語コーチング事業における法人営業として、企業のグローバル人材育成に関する課題に対し、コンサルティング型の提案営業を行っていただきます。 企業の海外戦略に基づき、必要な人材要件の整理から英語学習プランの設計・提案までを行います。

また、法人営業組織の立ち上げフェーズにあたり、営業活動に加えて営業プロセスの整備や運用設計にも携わります。

＜主な業務内容＞

- **法人営業フローの構築・最適化**
    - 営業プロセスの整理および標準化
    - 提案資料の整備、営業手法のルール化
    - 営業効率向上に向けたツール運用の設計
- **営業活動（新規・既存）**
    - 新規顧客の開拓
    - 既存顧客へのフォローおよび追加提案
    - 経営層（社長・部長クラス）への提案活動
    - 海外戦略に基づく人材要件のヒアリングおよび整理
    - 英語コーチングを活用した学習プランの設計・提案
- **チーム運営・数値管理**
    - 営業目標に対する進捗管理
    - 商談同行およびフィードバック
    - 営業活動における改善提案の実施

※業務の変更の範囲：会社の定める業務

【給与】

月給：550,000円 ~ 830,000円想定年収：650万円 ~ 1,000万円

- 上記月給には、固定残業代20時間相当分（76,992円 ~ 110,179円 / 月）を含みます。
    - 内訳：基本給 473,008円 ~ 719,821円 / 月
- 20時間を超える時間外労働分は別途支給します。
- 賞与：年1回（在籍1年以上のメンバーを対象に業績連動型で支給）
- 昇給：年2回（人事評価にあわせて実施）

※給与は前職給与も考慮のうえ決定し、年収は選考を通じて上下する可能性があります。

【勤務地】

東京オフィス

＜最寄り駅アクセス＞

- **【東京】**

- 汐留駅 徒歩約5分
- 新橋駅 徒歩約8分
- 浜松町駅 徒歩約9分

【勤務時間】

9:00 ~ 18:00（実働8時間 / 休日休憩1時間）

【休日・休暇】

完全週休2日制（土日祝）/ 年間休日120日以上

- GW休暇（1週間）
- 夏季休暇（1週間）
- 年末年始休暇（1週間）
- 産前・産後・育児休暇
- 有給休暇
- 慶弔休暇

【福利厚生】

- 社会保険完備（雇用保険、労災保険、厚生年金、健康保険）
- 自己学習支援「セルスタ」（月3,000円）
- 英語学習サポート（英語学習サービスを利用可能）
- 出社手当
- リモサポ（在宅勤務用の備品を貸与）
- キッズ在宅制度（規定・上限あり）
- ベビーシッター利用支援（規定・上限あり）
- 引っ越し祝い金（規定あり）
- レクリエーション費補助（チーム懇親会費用を補助：隔月5,000円/人）

【研修制度】

入社後は社員の商談同行や、フィードバックを中心としたOJTで以下の領域に関する知識・スキルを習得していただきます。

- 英語コーチングサービスに関する知識
- 法人営業における提案プロセス
- 企業のグローバル人材育成に関する基礎理解
- 営業活動における実務スキル（商談・提案・フォローなど）

■応募条件

【必須条件】

- 社会人経験3年以上
- 無形商材の法人営業経験（人材、ITサービス、広告、金融など）
- チーム単位で営業数値を管理し、成果を追求した経験
- 企業の決裁者（社長・部長クラス）との商談経験

【歓迎条件】

- 営業フローの構築や業務プロセス改善に携わった経験
- 提案資料の標準化やナレッジ共有の経験
- メンバーの育成や商談同行など、現場での指導経験
- 事業や組織の立ち上げフェーズに関わった経験

【求める人物像】

- 無形商材の法人営業において、成果創出に向けて主体的に取り組んできた方
- 営業活動だけでなく、プロセス改善や仕組みづくりにも関心を持てる方
- 立ち上げフェーズの環境において、変化を前向きに捉えながら行動できる方
- 経営層との対話において、相手の意図を汲み取りながら論理的に提案できる方
- チーム全体の成果を意識し、周囲と連携しながら業務を進められる方

■社員インタビュー・先輩社員の声

「より事業の本質に踏み込んだ提案と、組織づくりに携われる実感があります」

前職では法人営業として無形商材を扱っていましたが、より事業の本質に踏み込んだ提案ができる環境を求めて入社しました。

現在は、企業の海外戦略に紐づく人材課題に対し、経営層と直接対話しながら提案を行っています。単なるサービスの提案ではなく、「どのような人材が必要か」という上流の整理から関わるため、これまでの営業経験を活かしつつ、より視座の高い業務に取り組めていると感じています。

また、法人営業組織が立ち上げフェーズにあるため、営業活動だけでなく、提案プロセスや営業手法の整備にも関わる機会があります。自分の考えを反映しながら進められる点は難しさもありますが、その分、組織づくりに携われている実感があります。

求められる水準は決して低くありませんが、経営層との商談やチームでの成果創出を通じて、自身の営業力や思考力の成長を感じられる環境です。

会社説明