



【本社】国内営業（中小企業向け営業）

月15万円を超えるインセンティブ有り！【マネージャー候補】

Job Information

Hiring Company

STANDAGE Inc.

Job ID

1519053

Division

国内営業本部

Industry

Software

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less)

Non-Japanese Ratio

Majority Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Train Description

Toei Asakusa Line, Daimon Station

Salary

4.5 million yen ~ 6.5 million yen

Salary Commission

Commission paid on top of indicated salary.

Work Hours

10時00分～19時00分

Holidays

土日祝日休み、年間休日127日、GW休暇、年末年始休暇

Refreshed

March 10th, 2025 01:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

None (Amount Used: English Never Used)

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

No permission to work in Japan required

Job Description

当ポジションで主に関わっていただくのは、日本企業の海外進出を叶える、貿易代行パッケージサービス【おまかせ貿易】の新規開拓・ご提案です。

全国の中小企業様に向けた、オンライン商談やセミナー開催、展示会・イベント出展など、日々のセールス活動を通じてご活躍いただきます。

具体的には・・・新規営業（リードへの商談や展示会訪問等）

- ・クライアントの課題に合わせた企画提案
- ・受注、契約業務
- ・貿易戦略部門（カスタマーサクセスチーム）との連携

業務の最初は業界経験をつけていただくためにも、新規架電業が発生しますが、基本はマーケティング部や展示会等で獲得したリードに対して商談いただきます。

※インセンティブも潤沢に設計 成果を出した分、ストレートに給与や役職に反映が可能です！！

想定インセンティブ：月間15万円×12ヶ月 年間180万円のインセンティブが固定給に追加想定

■貿易代行パッケージサービス【おまかせ貿易】について日本にある、およそ360万社の中小企業のうち、海外との取引ができている企業の割合はわずか1%とされています。

中小企業の海外進出は、もはや国策ともなっている中、実際には、販路開拓が難しい、買い手との交渉や契約に不安がある、貿易に関するノウハウ不足、貿易に関するリソース不足などの理由から足踏みしてしまう現実があります。

そこで、日本の製造業がより自由に、より簡単に海外進出を実現できるよう、

販路開拓から契約・交渉、決済、物流まで一気通貫で貿易づくりを代行する【おまかせ貿易】パッケージサービスとして誕生しました。

現在の契約社数はサービス開始から2年半で270社を突破し右肩上がりです。

一緒に、より日本の企業が海外で活躍できる世界を作りませんか？

Required Skills

【必須要件】

- ・法人営業経験3年程度

【尚可】

- ・無形営業
 - ・中小企業の社長様とのコミュニケーション経験
-

Company Description