

テュフ ラインランド ジャパン株式会社

ピープル&ビジネス・アシユアランス事業部 トレーニング&人材育成部 セールスエグゼクティブ

TÜV Rheinland Japan Ltd.

Sales Executive, Training & HR Development, People & Business Assurance

正規雇用

求人内容

テュフ ラインランド ジャパン株式会社は、設立150周年を迎えたドイツに本社をおくテュフ ラインランド グループの日本法人です。本職種は、主に中小企業の既存顧客に対して、受注及び売上の創出を目的とし、顧客訪問、イベントを含むセールス&マーケティングを行っていただきます。テュフラインランドの最新の認証サービス情報や認証に関わる情報をセミナー等のイベントを通して顧客に提供していただきます。また顧客とのコミュニケーションを通じて、テュフラインランドジャパンの認知を深めるための啓蒙活動も担当いただきます。顧客へのサービス説明・ヒアリング・提案・見積り・受注等のセールス活動を通して事業拡大に貢献頂ける方を募集します。

テュフ ラインランド ジャパン アカデミー・セミナーサービスについてはこちらからご参照いただけます。

[テュフ ラインランド アカデミー・セミナー | JP | TÜV Rheinland](#)

業務内容

- 新規顧客獲得を目的とした電話でのアポイントメントからの新規・旧顧客訪問およびイベントの実施等のセールス&マーケティング業務
- 既存顧客への積極的なアップセルの実施
- セールス活動に関連するステークホルダーとの折衝
- 顧客との見積書の金額交渉から契約締結に至るプロセスの一連の管理
- 顧客訪問含むコミュニケーションを通じた顧客との持続的なロイヤルティの確立

業務内容の「変更の範囲」については「業務内容/就業場所における「変更の範囲」および「賃金」について」参照

応募資格

【必須要件】

- 第三者認証機関での B2B 営業経験またはセミナーやトレーニングビジネスの営業またはコンサルティング経験
- 英語力:ビジネスレベル
- Salesforce の使用経験

【あれば望ましい要件】

- コンサルティングやプロジェクトマネジメント経験

【求める人物像】

- 自主的に行動ができ、モチベーションを維持できる方
- 期限を意識したタイムマネジメントができる方
- クリエイティブに解決策の提案ができ、それを伝えることができる交渉能力がある方

- 幅広いネットワークを築くことができる高いコミュニケーション能力がある方
- 出張に抵抗がない方

福利厚生

- 社会保険完備(労災保険、健康保険、厚生年金保険、雇用保険)
- 初年度有給休暇 15 日(入社日付与)
- フレックスタイム制(コアタイム 11:00 - 15:00)
- 選択制確定拠出年金
- 永年勤続表彰制度
- 有給傷病休暇・子供の看護休暇・介護休暇・慶弔休暇
- 育児休職・育児時短勤務等の育児関連制度
- 語学レッスン等の社外プログラム受講料補助制度
- カウンセリング・ケアサービス

基本情報

- 基本就業時間09:00~18:00(休憩時間12時~13時)
- フレックスタイム制(コアタイム11:00~15:00)
- 完全週休二日制、祝日、年末年始休暇(12月29日 - 1月3日)
- 通勤手当その他各種手当支給
- 賃金については「業務内容/就業場所における「変更の範囲」および「賃金」について」参照
- 契約期間の定めなし(定年60歳、その後継続雇用)
- 試用期間あり(6か月)
- 時間外労働(月1~30時間程度)
- 受動喫煙防止措置:就業場所全面禁煙
- 女性活躍推進法に基づいた「えるぼし(3段階目)」認定を継続して取得([プレスリリース](#))

勤務地

- 新横浜本社 [地図](#)

就業場所の「変更の範囲」については「業務内容および就業場所における「変更の範囲」および「賃金」について」参照

[この職種に応募する >](#)

*選考の結果、不合格となった場合の理由は、応募者の方にお知らせしておりません。

[社員採用に関わる個人情報の取り扱いについて](#)
[業務内容/就業場所における「変更の範囲」および「賃金」について](#)
[採用情報データベース](#)