

求人情報

スタッフレベル

ポジション名	【U・Iターン歓迎！】地方都市の経済活動を支えるオフィスサービスの営業職 広島市
この求人情報の取扱い会社	EPS Consultants LLC
企業名	会社名非公開
掲載開始・更新	2024-04-19 / 2024-04-19
職 種	営業 - 法人営業 営業 - 建設/不動産系営業 流通・小売/消費財/ファッション - 店舗管理/店舗開発/スーパーバイザー/エリアマネジャー
業 種	
勤務地	アジア 日本 広島県
仕事内容	<p>近年、急速に成長を遂げるサービスオフィス業界の世界的リーディングカンパニーである当社にて営業職としてご活躍頂ける方を募集いたします！</p> <p>地元で起業を志す方々の支援、地方への企業誘致、震災の復興のためのサテライトオフィスなど様々なソリューションの提供を通じて、地方創生を担うことも可能です。</p> <p>地元への恩返しをしたいという方、地方から日本経済を盛り上げたいという方、地方からグローバルに活躍したいという方からのご応募をお待ちしております！</p> <p>【業務詳細】</p> <ul style="list-style-type: none">■新規顧客の開拓営業■既存顧客のフォローアップ■担当拠点のスタッフ・施設マネジメント（各拠点3～5人×1～3拠点）■担当拠点の収支管理■営業活動の目標・収益管理■顧客の契約締結・更新対応■その他拠点運営業務 <p>新規から既存まで様々なお客様へのセールス（営業活動）を行うとともに、担当拠点のオペレーション（運営管理全般）も担当のがCSM。セールスとオペレーションの業務比率は概ね8:2です。</p> <p>各種営業ツールが全国・全世界共通でクラウド上に用意され、業務を効率よく行えるIT環境が整備されています。</p> <p>コミュニティセールスマネジャーは、言い換えれば各拠点（事業所）の運営責任者。十分な裁量と権限があり、担当拠点のさらなる収益向上とサービス向上のため主体的に業務へ取組めます。</p> <p>入社後数週間のオリエンテーションはもちろん配属後も継続的な教育研修を受けられます。業務に必要な知識やノウハウをいつでも学べる社内オンライン講座など、多彩で充実したカリキュラムが社員から好評です。</p>
企業について(社風など)	1989年にベルギーのブリュッセルで創設され、スイスに本社を置き、現在では世界120カ国以上1,100都市に拠点を持つ大手オフィススペース系企業様です。日本でが全国に170拠点を展開しており、業界トップの規模を誇ります。社内公用語が英語のため、語学力を活かして働くことが可能です。
勤務時間	9:00～18:00
応募条件	<ul style="list-style-type: none">■学歴不問■ビジネスシーンでの基本PC操作に支障がない方■営業・接客経験がある方■英語力がある方歓迎（社内公用語は英語となっております。） <p>【過去採用例】</p> <p>サービス業や不動産業界のほか旅行会社、ホテル、航空業界などの営業・販売・サービス経験者が多数入社し活躍しています。</p>
英語能力	最低限のコミュニケーション(TOEIC 225-470)
日本語能力	ネイティブレベル
年 収	日本・円 400万円 ～ 650万円
給与に関する説明	社会保険完備 交通費全給 教育研修

休 日	完全週休2日制（土・日・祝祭日） 夏期休暇 冬期休暇 有給休暇 慶弔休暇 育児休暇 傷病休暇
契約期間	正社員雇用
最寄り駅	広島駅