

求人情報

エントリーレベル

ポジション名	「おもてなしHR」コンサルティング営業職/正社員/東京・大阪・福岡
企業名	株式会社ネクストビート
掲載開始・更新	2024-05-07 / 2024-05-07
職 種	営業 - 法人営業 コンサルティング - その他（専門コンサルティング） 営業 - 人材系営業
業 種	その他IT関連
勤務地	アジア 日本 東京都 アジア 日本 大阪府 アジア 日本 福岡県
仕事内容	<p>【配属事業】</p> <p>当社は現在、「ライフイベント」「地方創生」「グローバル」の3本柱で事業を展開し、人口減少社会での諸課題に対して向き合っています。</p> <p>こちらの求人で募集中の「おもてなしHR」は、地方創生領域における事業であり、宿泊業界に特化した転職・就職支援サービスです。具体的には、従業員の採用を中心に宿泊施設の方が頭を悩ませている様々な経営課題を解決するための人材紹介とコンサルティングのサービスを展開しています。</p> <p>将来的には、弊社で先に保育領域でプラットフォーム化させた事業である「保育士バンク！」の構想を、地方創生の領域でも展開し、宿泊業界のDXによるオペレーション改善、労務管理の効率化、地方自治体と協力した特産物EC、旅行者への情報提供などへの事業拡大を計画しています。</p> <p>【業務内容】</p> <p>■コンサルティング営業職</p> <p>宿泊施設の経営も一般的な企業の経営同様にマーケティング、数値をもとにした採用計画を実行しており、多くの採用課題を抱えています。</p> <p>こちらで募集しているポジションでは、採用の支援を軸としてお客様の経営課題の解決を担います。</p> <p>各施設が大切にする「おもてなし」に尽力されている観光業の方々のブレインとして、専門的な経営知見や業界知識を用い、経営に大きなインパクトを与える採用計画へのコンサルティングを行います。</p> <p>具体的には下記のような業務を行います。</p> <ul style="list-style-type: none">・自力での解決が難しい経営課題を抱えた宿泊施設のリスト化・宿泊施設が望んでいる「おもてなし」を実現するために必要な、採用のプロモーション・マーケティング課題の発見・自社クリエイティブチームとのコンテンツ制作と、そのためのディレクションから納品までの伴走・マーケティング支援ツールを活用した求人効果測定などのデータモニタリング／パフォーマンスの最大化最適化・経営課題の解消に向けた中長期的な関係構築伴走と、経営の状況に合わせた追加施策の提案 <p><解決のアプローチは多岐に渡ります></p> <ul style="list-style-type: none">- 求人広告提案・改善- 転職／就職フェアへの出展- 採用動画の制作- 採用ブランディング戦略の提案 <p>★クライアント様によっては、英語や中国語でのコミュニケーションが必要な場合があります。</p>
企業について(社風など)	<p>【なぜ、おもてなしHRをやるのか】</p> <p>2023年4月、人口減少が進む「過疎地域」が日本全国にある市町村の実に半数を超えました。</p> <p>このような現状を引き起こすのは、地方に比べ出生率の低い東京圏に若い世代が一極集中すること。</p> <p>これが、国全体としての人口減少をさらに加速させます。</p> <p>東京圏だけでなく日本全体の活性化のためには、地域社会の重要産業である観光業を支援することが必要です。</p> <p>しかし、アフターコロナで来日観光客が増える一方で、観光業界では深刻な人手不足が続いています。</p> <p>また、人手不足を解消するためのノウハウや解決策が確立されていないというもの観光業界をはじめ地域社会が抱える大きな課題です。</p> <p>私たちが目指すのは、安定した雇用と新たな人の流れの創出によって、将来に渡り活力ある地域社会を構築していくこと。</p> <p>私たちは、宿泊業界の支援を通じ、地域社会の活性化をサポートし日本を元気にする仕事を担っています。</p> <p>【チーム体制】</p> <p>全国各地の宿泊施設を対象として、現在は求職者の方の職種別にチームを編成しています。</p> <p>マネージャーと15名ほどのメンバーから成るチームです。少数精鋭で仕事に当たっているため、</p>

	<p>求職者・宿泊施設が抱える課題に向き合い行動することが、自身の成長だけでなくチームや会社の成果に繋がります。チームの結束も強く、互いに切磋琢磨しながらワンチームで成果を追い求めます。</p> <p>【オンボーディング体制】 セールス職の育成やオンボーディングを担当するセールススイネーブルメントチームが入社～活躍までサポートします。 本チームは、元セールス職で多大な功績を残したメンバーで構成されており、セールス組織の育成・牽引を担っています。</p> <p>＜サポートの内容＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・研修（入社後14日間～適時勉強会開催でインプット機会を創出） ・育成（基礎から実践トレーニングまで横断的にフォロー、営業力の底上げに伴走） ・ナレッジ型化（データや営業ノウハウを活用し、誰もが使える形にして共有） ・配置（適正に応じた事業・職種への配置）
勤務時間	<p>10：00～19：00（休憩：1時間） ※平均残業時間：32.13時間（昨年度実績）</p>
応募条件	<p>【必須スキル・経験】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・正社員としてセールスもしくは販売サービス経験1年以上 ・高卒、専門卒、短大卒以上 <p>【歓迎スキル・経験】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・無形商材のセールス経験 ・リーダーやマネジメントの経験 ・スタートアップやミドルベンチャーでの勤務経験 <p>【こんな方が活躍します】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・お客様が抱える抽象的な課題や理想像を言語化し、解決することに情熱を注げる方 ・経営の判断や方針について、専門的な知識やマーケティング知見を用いて助言、サポートしたい方 ・人の気持ちと施設の経営を理解しつつ、高いコミュニケーション能力を武器に成果を出せる方 ・チームの目標達成や、企業の採用成功などの結果にこだわれる方 ・社会問題から生じる課題を自らの行動とビジネスで解決し、利益を出す事業に興味のある方で解決し利益を出す事業に興味のある方
英語能力	なし
日本語能力	流暢（日本語能力試験1級又はN1）
中国語能力	なし
年 収	日本・円 450万円 ～ 850万円
給与に関する説明	<ul style="list-style-type: none"> ・みなし残業40時間/月を含む ・試用期間：3ヵ月 ・給与改定：年2回 ・賞与：年2回 <p>【モデル年収】</p> <p>■ 年収450万円 試用期間終了後：月給300,000円+営業手当25,000円 試用期間中：月給257,145円+営業手当25,000円</p> <p>■ 年収510万円 試用期間終了後：月給342,860円+営業手当25,000円 試用期間中：月給300,000円+営業手当25,000円</p> <p>【福利厚生】</p> <p>■自己研鑽サポート</p> <ul style="list-style-type: none"> ・グロービスeMBA受講制度 ・ビジネス書籍購入制度 ・英語レッスン受講サポート ・NorthStarChallenge（新規事業立案制度） ・NorthstarCOLLEGE（社内大学） ・NB Fitness Lounge（社内ジム） ・専属ネイティブ講師の実用英会話レッスン <p>■生産性向上サポート</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ベビーシッター利用制度 ・家事代行利用補助制度 ・病児保育補助制度 ・介護支援半休制度 ・コーヒースーバー ※東京のみ ・仮眠室 ※東京のみ ・リフレッシュエリア ※東京のみ <p>■社内コミュニケーション活性化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・welcomeランチ（入社祝いランチ） ・Crew's anniversary（誕生日祝い） ・NEXTBEAT HUB（社内外交流イベント）※東京のみ ・半期サミット（全社総会） ・N部（部活動） ・チーム達成会、食事費用負担 ・クロスランチ（昼食交流会） <p>■その他</p> <ul style="list-style-type: none"> ・社会保険完備 ・交通費支給（上限あり） ・社内分煙（屋外にビル共用の喫煙所/拠点により違いあり）

	・はぐくみ企業年金（2024年2月より導入予定）※確定給付企業年金（DB）の一つで、退職金制度も兼ね備えた年金制度です。
休 日	・完全週休2日制 ・祝日 ・有給休暇 ・夏季休暇（特別休暇として13日付与） ・年末年始休暇 ・慶弔休暇 ・産前産後休暇、育児休暇 ・介護休暇
契約期間	正社員雇用
最寄り駅	【東京本社】 JR 山手線 「恵比寿駅」 徒歩4分 東京メトロ 日比谷線 「恵比寿駅」 徒歩5分 【大阪拠点】 JR大阪駅 御堂筋口より徒歩7分 阪急梅田駅 茶屋町口より徒歩4分 地下鉄御堂筋線中津駅 4番出口より徒歩3分 【福岡拠点】 地下鉄空港線「天神駅」から徒歩3分