

求人情報

企業コード:b6960 ジョブコード:20230527-118-01-080

転職なし	スタッフレベル
ポジション名	【インサイドセールス】リーダー候補/IPO準備中/事業拡大フェーズ/人柄重視◎
この求人情報の取扱い会社	株式会社 リクルート（リクルートエージェント / Recruit Agent）
企業名	(株)S T A Y G O L D
掲載開始・更新	2024-05-08 / 2024-05-14
職 種	ホテル/レジャー/外食系/旅行 - 店長/店舗管理/スーパーバイザー
業 種	ファッション・アパレル・アクセサリー関連
勤務地	アジア 日本 東京都
仕事内容	<p>【ブラリバ】のインサイドセールス課では、お問い合わせいただいたお客様の来店予約やお問い合わせ商品の買取金額の概算の算出業務をメインに行っております。今回は上層部と共に事業成長の初期接点創出チームを</p> <p>構築するコアメンバーとしてご活躍いただける方を募集します。将来的にチームのメンバー指名で顧客を作ることを目標に、弊社ビジョンに基づいた接客基盤を構築し、リピート率の向上を目指しながらチームメンバー（5?6名）のマネジメントを行っていただきます。</p> <p>また部長はマーケティング・インサイドセールス2事業を統括しておりマーケティングに深く関わりながらキャリア形成をいただくことも可能です。</p>
企業について(社風など)	<p>デザイナーズブランド衣料、アクセサリー、バッグ、靴、時計、貴金属、宝飾などの買取および販売。実店舗 30店舗とECサイトの販売チャネル・自社オークションの開催</p> <p>従業員数 401名</p>
応募条件	<p>【必須スキル】 ■BtoCでのインサイドセールス/カスタマーサポート/カスタマーサクセス経験（業界問わず：1年半以上）</p> <p>【歓迎スキル】 ※必須ではありません ■同業他社でのインサイドセールス経験/買取接客/パイヤー経験/マネージャー・管理職経験 ■アポイント獲得のための企画設計、戦略立案、インサイドセールス・カスタマーサクセスチーム立上げの経験</p>
日本語能力	流暢（日本語能力試験1級又はN1）
年 収	日本・円 500万円 以上
休 日	年間休日 110日
契約期間	正社員