

企業概要

<https://www.rakus.co.jp/>

代表者 《代表取締役》 中村 崇則

概要 ■設立 2000年 11月1日 ■資本金 3億7,837万8千円
 ■従業員数 1,890名(連結)

所在地 本社 〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷5-27-5 リンクススクエア新宿7階

求人要項

法人営業【リーダー候補】名古屋

仕事内容

自社開発のクラウドサービス/SaaSを販売します。主に新規顧客への商談〜クロージングを担っていただきます。加えて、チームリーダーとしてメンバーフォローや、チームの方向性、施策を考え実行に移していただくポジションです。

■具体的な業務

- ・企業のアカウントプランニング
- ・東海(愛知、岐阜、三重、静岡)・北陸(福井、石川、富山)エリアのお客様に対しての提案〜クロージングまで
- ・導入時〜導入後の、カスタマーサクセス担当者への引継ぎ
- ・施策の考案・プロジェクト推進
- ・メンバーフォロー

◆働き方改革やコロナ禍による働き方の多様性により、ペーパーレス化やデジタル化、脱ハンコの動きが加速しています。同社サービスはそういった需要に応えることができますし、企業の「業務効率化」を促進することで日本を安心して豊かな社会にすることを目指しています。

◆扱う商材

楽案精算：経費や交通費の申請〜承認〜精算をWebで完結し、経理部門の業務を効率化。
 楽案明細：請求書、納品書等の帳票をWebで発行し、印刷/封入作業や郵送コストを削減。
 楽案勤怠：勤怠管理の煩雑な作業や有給・残業の管理を楽にします。2020年の新サービス。
 楽案販売：販売管理のあらゆる業務をシステム化・自動化して効率的にします。
 その他、メールディレクター（問い合わせ管理）、配信メール（メールマーケティング）

◆採用背景

事業拡大に伴い、大阪営業課の商材増および新規取り組みによる人員不足解消のため。→将来のコア人材を集めるべく、計画的な採用を実施しております。当社の理念や事業に共鳴していただき、さらなる事業・組織拡大に向けて会社と一緒に成長したいと考えておられる方を求めています。

雇用形態

- 正社員
- *試用期間6ヶ月
- *条件・待遇の変動なし

勤務地

- 名古屋営業所

必要な能力・経験

- 【必須経験】
- ◆大学卒以上の方
 - ◆無形法人営業経験3年以上

【求める人物像】

- ◇論理的思考力/定量的な分析力
- ◇高い成長意欲
- ◇高い営業実績

待遇・条件

給与

《年収》5,820,000円〜6,400,000円

- * 時間外手当(月20時間相当分/50,313円)含む
- * その他、諸手当含む
- * 昇給：年1回(5月)
- * 賞与：年2回(6・12月)

休日

- 完全週休2日制(土・日)
- * 祝日
- * 年末年始休暇
- * 夏季休暇
- * 有給休暇
- * 慶弔休暇
- * 産前産後休暇
- * バックアップ休暇
- * 子の看護休暇(1人につき5日間 ※有給とは別途)

就業時間

■9：00～18：00

福利厚生・各種社会保険

- 厚生年金、健康保険、雇用保険、労災保険

【各種手当】

・家族手当・残業手当・深夜手当・休日勤務手当・通勤手当・赴任手当・出張手当

【その他、福利厚生】

- ・交通費支給：上限10万円/月
- ・家族手当：子1人3万円/月、2人5万円/月、3人以上6万円/月を18歳まで支給
- ・ラクスマイル制度：お子様扶養の場合所定就業時間を前後1時間まで30分単位で変更可
- ・私服通勤
- ・ベビーシッター補助制度
- ・社内サークル、社内交流イベント

備考

- 選考内容
- 書類選考➤面接2〜3回➤内定