

企業概要

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 リンクスクエア新宿7階

求人要項

【営業管理職・営業管理職候補】名古屋

仕事内容

- ・所属課、部の達成に向けての営業戦略の構築
 →課内、部内の施策企画、フォロー
- ・達成に必要な数値管理、KPI設定
- ・場合によっては営業メンバーとのアポイント
- ・営業リーダー、メンバーのフォロー（毎月1回各メンバーとの目標管理面談を実施）等の業務を想定しております。

◆本ポジションの魅力

- ・製品ラインナップの幅が広く、様々な成長フェーズ、戦略が異なる製品をもつ環境下で営業戦略力を磨き上げることが出来ます。
- また、競合他社の動きも早いので、市場を知り、戦い方を見極め、先手を打つという能力が非常に磨かれる環境です。決まりきったことではなく、管理職がある程度の裁量を持ちながら、戦略構築に専念できるポジションです。
- ・毎年堅調に成長を続けている一方、まだまだ白地の多い市場に対してアプローチすることができます。
- ・プレーヤー環境で自ら戦略を練り市場を切り開くことが出来ます。
- ・既存事業への積極的な投資に加えて、新サービス立ち上げも継続的に行っており、組織規模は拡大しつつもベンチャースピリットもある社風です。
- 将来的なキャリアパスとして新サービスの立ち上げ責任者など、ラクスの成長スピードに合わせて柔軟なキャリア形成が可能です。

◆求められるスキル

- ・売上・営業活動状況などを定量的に把握し、次の営業活動に活かせる数値管理スキル
 - ・ロジカルに課題を検証し、実行施策に転化することができるPDCAスキル
 - ・協調性を発揮し、周囲を尊重しながら集団で成果を上げられるスキル
- 全体戦略の立案や、クロスファンクションのメンバーを巻き込み営業活動が最適な形で行われるための0→1の企画を実行する役割であること。より全体最適な経営者の視点やマーケティング的な思考が必要とされます。

◆Mission

チームメンバーは20代が中心です。
 育成に主眼を置き、成長を促すあらゆる取り組みに日々取り組みながらサービス販売を活性化していただくことで、目標達成のために営業面をリードしていただきたく考えています。営業マネージャーの手腕が重要なカギとなります。

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】※以下3点すべてを満たす方

- ◆大学卒以上の方
- ◆メンバーの目標設定・評価経験3年以上
- ◆無形法人営業経験

【歓迎経験】

- ◆営業活動内における詳細のKPI設定・運用を実践してきている経験のある方
- ◆基本的なIT知識
- ◆システム開発営業経験
- ◆IT系サービスの立ち上げ経験

【求める人物像】

- ◇成長意欲をお持ちの方

待遇・条件

給与

《年収》 6,940,000円～11,200,000円

- *昇給：年1回(5月)
- *その他、諸手当

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