



## 販売スタッフ ※販売営業経験者

70年の歴史を誇る世界的な北欧家具ブランド

### Job Information

**Hiring Company**

Bo Concept Japan K.K.

**Job ID**

1417087

**Industry**

Other (Manufacturing)

**Company Type**

Small/Medium Company (300 employees or less) - International Company

**Non-Japanese Ratio**

(Almost) All Japanese

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Japan

**Salary**

2.5 million yen ~ Negotiable, based on experience

**Refreshed**

February 11th, 2026 02:00

### General Requirements

**Minimum Experience Level**

Over 3 years

**Career Level**

Mid Career

**Minimum English Level**

Daily Conversation

**Minimum Japanese Level**

Native

**Minimum Education Level**

High-School

**Visa Status**

Permission to work in Japan required

### Job Description

#### 仕事内容

◇ ◆ ボーコンセプトについて ◆ ◇

1952年にデンマークで生まれた家具ブランド。世界65か国に300店舗以上を展開し、現代的な家具やアクセサリなどの設計・製造・販売を手掛けています。今回あなたには、日本国内にある店舗のスタッフとしてご活躍いただきます。

◇ ◆ 空間をコンサルティングします ◆ ◇

店舗スタッフは、ただ家具を売る接客はしません。お客様の志向やライフスタイル、家族構成や部屋の生活動線など様々なことをヒアリングし、把握した上で理想の空間をコーディネートして提案するのがポイントです。お客様との対話を大切に

しているので、1組あたり1時間～1.5時間ほどかけてご提案。ご購入までは平均3回ほど打ち合わせを重ねます。

- ▼ご来店されたお客様から、家具やインテリアなどに関する要望を丁寧にヒアリング。
- ▼3Dシミュレーターを使い、お客様の理想の空間を実現できるように商品や配置をご提案。
- ▼ご購入。

※ご提案の際、実際にお客様のご自宅に伺う場合もあります。

#### ◇◆実際にご提案した事例◆◇

「仕事場と自宅を兼務したリフォームをしたいけど、何をすればいいかわからない」とご来店されたお客様。実現したい生活空間などを丁寧にヒアリングし、家具のみならず、ドアなどの色や配置なども一緒にご提案。結果、理想の空間になったとご満足いただきました。

#### ◇◆入社後の流れ◆◇

入社後は4日間かけて、トレーニングマネジャーより商品知識、家具販売プロセスを細かく教えます。商品の特徴、提案の仕方なども丁寧に教えていきます。研修後も160種類のセミナーからタイムマネジメントやロジカルシンキングなど、自身が興味を持った講座をいつでも受けることが可能です。即戦力としての採用ですが、何か困ったことがあれば先輩がサポートします。

#### 募集背景

★新店出店に向け、新しい方をお迎えし、組織強化を行ないます。  
デンマークで二人の家具職人が立ち上げた会社から、今では世界65か国に300を超える店舗を展開している当社。2022年4月に銀座店、横浜ベイクォーター店をオープンさせ、日本では18店舗を展開しています。今後も年に3～5店舗の出店を計画しているため、新しい方を10名以上お迎えし、組織強化を行なうことになりました。

#### 1つの家具をきっかけに、理想の空間づくりを。

『BoConcept（ボーコンセプト）』は、1952年にデンマークで生まれた家具ブランド。世界65か国に300店舗以上を展開し、商品の9割をカスタマイズできるなど、高いデザイン性や質の高さを支持いただいています。

そんな当社の販売スタッフは、単に家具を売るだけではありません。お客様の理想を実現するべく、ライフスタイルや家族構成など丁寧にヒアリングし、お客様が望む「理想の空間」をトータルコーディネートします。

たとえば、サイドテーブルを求めるお客様には、用途やソファなどで過ごす時間などをヒアリング。より安らげる時間や空間を演出するために、ラグも一緒にご提案することで、素敵な空間を創り上げます。

こうしたスタッフの活躍は成果に応じて、コミッション（インセンティブ）で還元。個人の売上成績に応じて毎月支給され、入社3ヶ月で70万円のインセンティブを手にした社員も。活躍次第では、年収1,000万円以上も十分に実現することができます。

近い将来、お客様一人ひとりが理想とする空間を創り上げるのは、あなたです。

---

## Required Skills

### 応募資格

学歴不問＜業界未経験、歓迎！＞

＝＝下記のいずれかを満たす方が対象です＝＝

■小売またはアパレルなどの販売経験者

■営業経験者（商材不問、個人営業必須）2年以上

※いずれもただ商品売るだけでなく、お客様のニーズに合わせて商品を提案していた方を想定しています。

＝＝下記に当てはまる方歓迎します＝＝

◎成果に見合う評価や報酬を得たい方

◎インテリア業界での何かしらの実務経験がある方

◎付加価値の高い接客提案をする仕事にチャレンジしたい方

※日常レベルの英会話のできる方は、日々の業務でそのスキルを活かしていただけます！

### 雇用形態 正社員

※6ヶ月間の試用期間があります。

### 勤務地・交通

東京、埼玉、神奈川、大阪、京都、兵庫のいずれかの店舗

※勤務地は希望を考慮して決定します。

※転勤はありません。U・Iターン歓迎！

#### ＜東京＞

■青山本店／東京都港区南青山

■新宿店／東京都新宿区

■日本橋店／東京都中央区

■代官山店／東京都渋谷区

■自由が丘店／東京都目黒区

■南町田店／東京都町田市

■銀座店／東京都中央区

■立川店／東京都立川市

■吉祥寺店／東京都武蔵野市

#### ＜埼玉＞

■レイクタウン店／埼玉県越谷市

#### <神奈川>

■横浜店／神奈川県横浜市西区

■横浜ベイクォーター店／神奈川県横浜市神奈川区

#### <大阪>

■梅田店／大阪府大阪市北区

■本町店／大阪府大阪市中央区

#### <京都>

■京都店／京都府京都市

#### <兵庫>

■神戸店／兵庫県神戸市中央区

#### 交通

■青山本店／「外苑前駅」徒歩3分

■新宿店／「新宿三丁目駅」徒歩1分

■日本橋店／「新日本橋駅」徒歩3分

■代官山店／「代官山駅」徒歩1分

■自由が丘店／「自由が丘駅」徒歩3分

■南町田店／「南町田グランベリーパーク駅」徒歩1分

■銀座店／「銀座駅」徒歩2分

■立川店／「立川北駅」徒歩5分

■吉祥寺店／「吉祥寺駅」徒歩3分

■レイクタウン店／「越谷レイクタウン駅」徒歩5分

■横浜店／「みなとみらい駅」徒歩1分

■横浜ベイクォーター店／「みなとみらい駅」徒歩3分

■梅田店／「西梅田駅」徒歩2分

■本町店／「本町駅」徒歩1分

■京都店／「京都市役所前駅」徒歩3分

■神戸店／「みなと元町駅」徒歩5分

勤務時間 9:30～21:30（シフト制／実働8時間 休憩1時間）

※勤務時間は店舗により多少異なります。

#### <シフト例>

10:30～19:30、11:00～20:00

※各店舗の詳細はホームページをご覧ください。

（例）新宿店 11:00～20:00

#### 給与

月給23万円＋残業手当＋コミッション（インセンティブ）

※経験・能力等を考慮の上、決定します。

#### <コミッションについて>

コミッションとは、売上に応じて毎月支給するインセンティブ制度のこと。目標達成に応じて評価をしており、実際に入社3ヶ月目でコミッション70万円を手にする社員もいます。

店舗スタッフはコミッションや手当を含め年収500万円を超えることもあります。活躍次第では年収1,000万円以上も十分に実現可能です。コミッション以外にも売上を上げた1～3位の社員に別途インセンティブがあります。

#### 年収例

420万円／経験2年

800万円／経験4年

1000万円／経験8年

#### 休日休暇

<年間休日121日>

■完全週休2日制（シフト制）

■慶弔休暇

■有給休暇（20日付与 ※入社1年目は入社月に応じて按分）

■産前・産後休暇（取得実績多数）

■育児休暇（取得実績多数）

■介護休暇

■パタニティ休暇

■傷病休暇（年6日有給）

※1年間で年休20日消化プロジェクト実施中！

#### 福利厚生・待遇

■昇給年1回（5月）

■社会保険完備（雇用・労災・健康・厚生年金）

■交通費全額支給

■時間外手当

■コミッション制度（成果に応じて毎月支給）

■社員割引制度

■慶弔日制度

■160のセミナー受講可能

■食事代補助支給（月2回ある店舗メンバーでの食事会分）

■服装自由（私服勤務OK）

■401K確定拠出年金制度

■表彰あり（国内セールスTOP5に50万円の「ジブン磨き補助金」、他）

■MVP制度（2週間の休暇、賞与、BoConceptの家具バウチャー付与）

■インテリアコーディネーター資格支援制度

■サークル活動

└社内コミュニケーションの活性化、風通しの良い企業文化を育てることを目的とし、1名あたり10,000円の助成を行なっています。

※試用期間中は、昇給、社員割引制度がございません。

研修制度 ◎インテリアデザインサービスセミナー

└自社コアサービスの理解とコーディネーターとしてのプロを育成するセミナー

◎セールスエデュケーション

└接客販売員のプロを育成するセミナー

◎リーダーシップディベロップメントプログラム

└店長向けの管理者育成セミナー

◎「Champ Camp」

└世界で売上TOP25名だけが招待されるデンマーク本社への研修。毎年日本から3～4名が選ばれています。

◎ボーコンセプトアカデミー

└約160の学習モジュールで商品知識から接客方法まで学べるイーラーニング

◎ラーニングエージェンシー

└200万人以上のビジネスパーソンが受講しているラーニングサイト。各階層のニーズに合ったプログラムが用意。

---

## Company Description

### ボーコンセプトのデンマークデザイン家具

ボーコンセプトは1952年にデンマークのヘアニングで創立され、同国でも有数の家具ブランドへと成長しました。60か国以上に300店舗以上を展開し、その数はますます増え続けています。デンマークが誇る創造性とクラフトマンシップを通して、ボーコンセプトは喜びとインスピレーションをもたらすアイコンックなデザインで空間をグレードアップします。また、デンマークおよび世界の著名なデザイナーともコラボレーションを行ない、タイムレスでありながらトレンドを反映したデザインを生み出しています。

BoConcept was born in Denmark in 1952, and is today a premium retail lifestyle brand, with close to three hundred stores in over sixty countries. We design, produce and sell contemporary furniture, accessories and lighting for living, dining, sleeping, home-office and outdoor spaces. We also help our customers create a personal home with our comprehensive in-home or store interior design service.