CareerCross by JAC Recruitment

FranklinCovey
THE ULTIMATE COMPETITIVE ADVANTAGE

リモート可【ソリューションセールス/サブスク型ワークセッション】マネージャー候補/約2000社導入実績/30~40代活躍

アメリカ発/外資系/世界的ベストセラー『7つの習慣』で知られるグローバル企業

Job Information

Hiring Company
Franklin Covey Japan Co., Ltd.

Job ID
1471052

Industry
Internet, Web Services

Company Type
International Company

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Chiyoda-ku

Train Description
Hanzomon Line Station

Salary
6 million yen ~ 8 million yen

Refreshed
June 16th, 2025 06:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Daily Conversation

Minimum Japanese Level
Native

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

==========
アメリカ本社の外資系企業で、英語力を活かして or 伸ばしながら、新しいキャリアを始めませんか？
●30～40代が活躍中の活気ある職場：
元保険の営業、元アパレルの販売マネージャー、元MRなど、異業界出身のメンバーが活躍中。
●入社時点で高いレベルの英語力は必須ではありません：
社内会議など定期的に英語に触れる機会があるので、学習意欲のある方であれば歓迎です。
●自由な働き方でワークライフバランスも充実：
フレックス、リモート可、直行直帰可、年休133日、ON/OFFメリハリをつけてご自身の裁量で業務を遂行いただけま

す。
==========

業界・企業規模問わず、『7つの習慣』に基づく、サブスク型のワークセッションを顧客の経営課題に合わせ経営層を中心に提案営業を行います。
ゆくゆくはシニアクライアントパートナーや組織のマネジメント候補になって頂きます。

■職務詳細
アポイント、商談、提案書の作成、受注を担当。既存顧客に対しては研修中・研修後の分析・結果報告と、次回以降の育成プランをご提案いただきます。非常に高い顧客志向を持った社員が多く、企業様と伴走しながら課題を解決していけるやりがいのあるお仕事です。

■当社について
近年、人材の定着や育成に課題感を抱く企業様が増えています。そういった経営課題を解決するためには、企業の中核に入り込み中長期的なご支援が必要だと同社は考えております。そのため「組織としての行動変容」をモットーに数日間の単発研修ではなく、数カ月単位の中長期的な研修をサブスクリプション型のサービスとして提供しています。研修受講者が組織に対して行動変容を起こせるような研修を構築しています。

■サービス事例
次世代リーダー研修：次世代リーダー候補を対象とした約10カ月間の研修。「より自社の生産性を上げるためにはどうすればいいか」をテーマの経営課題解決型ワークショップです。研修後、社長など経営層に対し、課題を提言して頂くことをゴールとした研修です。

■業務の特徴
・ご自身での新規開拓と過去問合せ頂いた企業様や、マーケティングチームからの新規アサインを担当頂きます。担当社数は多くて60社程度で人事・経営企画・社長・役員に対して提案して頂くことが多いです。
・近年はサブスクリプション型サービスとして200万円～1000万円程の案件を展開しております。初年度目標は2,500万円で、目標達成時にはインセンティブが支給され、成果に対しての報酬は十二分に獲得できる環境です。
・企業様ごとに合わせて、柔軟に提案やご支援の形を変えながら最大の介在価値を発揮していく「型にはまらないご支援」が同社の最大の魅力です。

■組織構成
営業部門には、40代のマネージャー２名と30代を中心としたメンバーの計12名が在籍しています。入社後3か月間は研修、OJTにより教育。2～3カ月目から顧客面談を行っていただくことを想定しています。

■支援事例 ：大手調剤薬局向け組織開発プロジェクト
＜顧客課題＞
業種の特性として競合との差別化が難しい 各店舗での顧客満足度を向上させていきたい 組織の課題として本部からの提案に対して抵抗があるようなことはない。一方で、定型的な業務が多いこともあり、自発的に社員が動く文化がない

＜提案・提供した内容＞
社員一人一人の主体性を向上させる それを実現するために、自社にとって理想的な主体的なメンバーの定義付けの実施 また主体性のある社員を育成していくにあたって軸となる階層を決定 その階層にあたる社員に向けての集合型研修の実施、店舗での行動状況の実態ヒアリング、報告会の開催といった一連のPDCAを回す支援を実行

＜結果＞
・顧客アンケートと社内の360度評価により効果を検証 顧客アンケートについては店舗でスコアが改善
・360度評価においては研修対象のメンバーの評価が大幅に向上

Required Skills

■必須条件
・営業やコンサルティング経験（またはそれに準ずる経験）をお持ちの方

■歓迎条件
・法人営業経験、無形サービスの営業経験をお持ちの方
・企業の課題解決に注力されたご経験がある方
・金融の新規営業経験をお持ちの方
・英語力の能力開発を継続的にされている方（読解、スピーキング力もあれば尚可）
・英語の読み書き・会話力がある
※グローバル顧客対応をお任せします。
※英語でのキャッチアップの場が多いです。

■勤務地：本社
住所：東京都千代田区三番町5-7 精糖会館7F
勤務地最寄駅：地下鉄半蔵門線／半蔵門駅
受動喫煙対策：屋内全面禁煙

＜転勤＞当面なし
＜在宅勤務・リモートワーク＞相談可
※現状リモートワークをメインとし、必要に応じて出社するような勤務形態をとっております。
＜オンライン面接＞可

■勤務時間
フレックスタイム制

コアタイム：10:00～15:00
休憩時間：60分

＜標準的な勤務時間帯＞8:45～17:30
※19:00にはほとんどの方が退社されています。

■雇用形態：正社員
※期間の定め：無
＜試用期間＞6ヶ月

■給与
＜賃金形態＞月給制
＜賃金内訳＞
月額（基本給）：432,025円～576,017円
※規定により残業代支給

＜月給＞
500,000円～666,667円（一律手当を含む）
※昇給あり
※残業手当あり

＜給与補足＞
■年収について
600万円＋インセンティブ～800万円＋インセンティブ
■インセンティブ事例
例（1）経験年数2年、年間30社のお取引でインセンティブ275万円
例（2）経験年数3年、年間35社のお取引でインセンティブ500万円
例（3）経験年数8年、年間85社のお取引でインセンティブ600万円
※記載金額は選考を通じて上下する可能性があります。
※月給(月額)は固定手当を含みます。

■待遇・福利厚生
通勤手当、健康保険、厚生年金保険、雇用保険、労災保険、退職金制度

＜各手当・制度補足＞
通勤手当：全額支給
退職金制度：401K

＜教育制度・資格補助補足＞
OJTに加え、まずは公開コースを受講してもらい、サービスを体感することでより良い提案につなげていただきます。

＜その他補足＞
毎年１万円分の書籍購入費支給

■休日・休暇
完全週休2日制（休日は土日祝日）
年間有給休暇10日～20日（下限日数は、入社半年経過後の付与日数となります）
年間休日日数133日
土日休み　特別休暇5日含む

Company Description