



【東京/在宅勤務有】ゲーム業界向けBPOソリューション営業/業界未経験大歓迎！WLB◎
※リモートOK

Job Information

Recruiter

EPS Consultants LLC

Job ID

1553134

Industry

Other (IT, Internet, Gaming)

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Shinjuku-ku

Salary

4.5 million yen ~ 7 million yen

Work Hours

・ 10:00 ~ 19:00 (実働8時間 / 休憩1時間) ・ 9:00 ~ 18:00 (実働8時間 / 休憩1時間) ※上記い

Holidays

※年間休日120日以上 (2025年度実績: 124日) ・ 土曜日 / 日曜日 ・ 祝日 ・ 年末年始休暇 (12/29~1/3) など

Refreshed

August 22nd, 2025 17:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 1 year

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

None

Minimum Japanese Level

Fluent

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

<ポジション概要>

「ゲームエンドロールに名前が並んだその瞬間、心から感じた『この会社で良かった!』」

同社は、クライアントの事業やサービスの成功に向けた総合的な支援サービスを提供しており、サービスの開発フェーズから運営のサポートまで幅広いサービス提案が可能です。

創業30年以上の老舗テスト専門会社である同社は、業界トップクラスの実績を誇ります。

当ポジションでは、同社が1994年に日本で初めてサービス展開をスタートしたゲームデバッグ事業を中心に、ゲーム/エンターテインメント領域のクライアントに対するBPOソリューション提案をお任せします。

クライアントの事業/サービス課題に入り込み、事業部門と連携しながら様々な形でBPOとしてのソリューション提案を行い、事業拡大を図ることがミッションです。

クライアントのニーズに応じてサービス設計・構築にも携われるなど、ゲームの知見やスキルを幅広く身につける事が可能な環境です。

また、ゲームのエンドロールにご自身の名前が載るチャンスも...！？

【具体的な業務内容】

同社のソリューション営業として、クライアントの課題を深掘りし、エンターテインメント・ゲーム業界のクライアントに対して、サービスライフサイクルの全てに対する最適なBPOソリューションを提案を行っていただきます。

＜具体的な業務＞

既存クライアントへの深耕営業（主要顧客の課題ヒアリング、追加提案）
新規案件の開拓・提案（BPOサービスを活用した課題解決型営業）
顧客ニーズに合わせたカスタムソリューションの設計・提案
営業事例の共有・ナレッジの体系化による組織改善
＜営業スタイル＞

裁量が大きく、自ら戦略を立てて提案できる自由度の高い営業
新規/既存割合は本人の経験、適性に応じて変わります！
クライアントの業界は、ゲームデベロッパー、パブリッシャーをはじめとしたエンターテインメントサービス業界
【クライアント/ソリューション例】

＜案件例＞

大手ゲーム会社の家庭用ゲーム機向け有名タイトルに対し、プランニング支援・デバッグ・アフターフォローを対応
最先端技術を採用されたゲームタイトルに対し、デバッグ～品質改善の提案を対応
＜クライアント例＞

大手ゲームデベロッパー
大手ゲームパブリッシャー
大手パチンコ・パチスロ遊技機メーカー
＜ソリューション事例＞

大手エンターテインメント業界のゲームタイトルにてファンテストを提案
⇒ユーザー体験を尊重しているクライアントにて、ユーザーからの意見を反映する機会を検討していた
⇒品質改善に繋がる「デバッグ＋ファンテスト」の提案を行い、クライアントが提供しているコンテンツのユーザー体験向上につながった
【同社の魅力】

東証一部上場グループ企業であり、現在順調に売り上げを拡大
年間の売上金額が5億～20億円規模の案件に携われる
営業計画やKPIなどは自身で設計し、個人の裁量や決定の自由度が高い環境
大手クライアントの著名なゲームタイトルに携われることも多く、やりがい大きい
社内外共に関わる関係者が多く、周りを巻き込んで一緒にサービス創りに携われる
最新技術の導入・活用を積極的に行っており、ゲーム業界の中でも安定的に需要がある
【働き方/成長機会/中途入社者の声】

＜働き方＞

リモート勤務：週の半分程度はリモートワーク可能！
勤務時間：10時～19時 9時～18時のいずれか
出張：担当クライアントによってはあり、四半期に1,2回程度
平均残業時間：月20時間以内！

＜キャリアパス/成長機会＞

提案の自由度が高く営業職としてスキルアップができる
事務処理などはアシスタントチームが担当しており、営業活動に専念できる
大手クライアントのBPOプロジェクトを通じ、スケールの大きいプロジェクトを動かせる
課題解決型のコンサルティング営業となる為、様々なビジネスシーンで活躍できる本質的なスキルが身につく
営業スペシャリスト、マネジメントなど多様なキャリアパスを選択可能
営業の型づくりに関わり、組織全体を改善できる

＜中途入社者の声＞

【入社してよかった点】
人間関係が良好
◎入社10年/Kさん（40代男性）
「チームメンバーに困りごとがあった際には、みんなで食事へ行く文化がありました。チームの絆が深まり、お互いのサポートが得られた関係は得られやすいと思います。」

プロダクトへ関わる実感が持てる

◎入社15年/Sさん（40代男性）
「自身が携ったプロダクトのエンドロールへ、同社の社名とともに自身の氏名を掲載いただきました。クライアントのご厚意はもちろん、実際にユーザーへ届くタイトルに自身の氏名が載ることは嬉しかったですね。」

【配属組織について】

部長：1名 メンバー：13名

入社後の配属先は主にゲーム・エンターテインメント系のクライアントを担当する「ゲーム・エンターテインメント営業部」を予定しております。

ゲーム・エンターテインメント営業部は以下の4チームに分かれております。

①モバイル開拓チーム ⇒スマートフォン向けゲームをはじめとしたデバッグ〜リリース後アフターサポートの新規提案を行うチームです。

②戦略個社チーム ⇒大規模顧客を中心に戦略的に個社へアプローチを行うチームです。

③アミューズメントチーム ⇒パチンコ・パチスロをメインとした遊技機系のデバッグを提案するチームです。

④営業推進チーム ⇒アミューズメント以外のチームをサポートしつつ、中規模のクライアントに対してアプローチを行うチームです。

《就業場所》

上記記載の勤務地及び出張作業先

※変更の範囲：会社の定める場所

《業務内容》

上記記載の業務

※変更の範囲：会社の定める業務

年収 4,544,400 円 - 6,596,400円

- ・給与形態：年俸制（12分割）
 - ・給与改定：年2回（4月 / 10月）
 - ・月20時間分相当の固定残業手当（51,180円〜74,280円）を含む
- ※ご経験や現年収を考慮し給与を決定いたします

- ・慶弔見舞金
- ・従業員持ち株会
- ・提携保養施設
- ・退職金（企業型確定拠出年金）
- ・資格取得補助（受験料・交通費含め最大5万円まで支給）
- ・フリードリンク（コーヒー / 紅茶 / 緑茶）
- ・オフィスグリコ
- ・社内ワンコイン整体休養室
- ・資産形成セミナー など

- ・交通費（月額上限5万円）
- ・出張手当
- ・副業制度（諸条件あり）
- ・各種表彰制度
- ・同好会制度
- ・メンター制度
- ・ハラスメント対策（無料相談室） など

想定勤務地詳細 東京都新宿区

- ・担当クライアントにより出張を伴う業務が発生する事があります
- ・ハイブリッド勤務を推奨しており、週の半分程度の在宅勤務が可能

Required Skills

求める人物像

以下のような姿勢を持ち、自ら行動できる方を歓迎します。

【必須要件】

- ・営業経験（2年以上、業界不問）
- ・自ら考え、積極的に動ける主体性

外国籍の必要資格・経験 N1

【歓迎要件】

- ・BPO業界での営業経験
- ・ゲーム業界での法人営業経験
- ・課題解決型の提案営業経験（業界問わず）
- ・営業の仕組みづくり・ナレッジ共有に積極的な方

こんな方が活躍できます！

- ・自身の目標/役割を理解し、やるべきことを見つけられる方
- ・明瞭な仕組みがない環境でもチャレンジし、改善できる
- ・クライアントとの信頼関係を構築し、深く課題に向き合える方
- ・ゲームに対して熱意を持ちアンテナを張れる方

Company Description