# 中高生向けグローバル教育プログラムのBtoC部門担当者(企画・販売・運営 )

**創立50年以上、国内外でのグローバル研修を提供するリーディングカンパニー**

## Job Information

**Hiring Company**
ISA Inc.

**Job ID**
1569386

**Division**
FIT事業部

**Industry**
Other (Education)

**Company Type**
Small/Medium Company (300 employees or less)

**Non-Japanese Ratio**
(Almost) All Japanese

**Job Type**
Permanent Full-time

**Location**
Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

**Train Description**
Yamanote Line, Shinagawa Station

**Salary**
3.5 million yen ~ 5 million yen

**Work Hours**
9:00-18:00（休憩60分あり）、フレックス制度あり

**Holidays**
週休2日制（土日祝）　※場合によって土日出勤あり。土日出勤の場合は振休取得

**Refreshed**
November 4th, 2026 10:00

## General Requirements

**Minimum Experience Level**
Over 3 years

**Career Level**
Mid Career

**Minimum English Level**
Daily Conversation Level

**Minimum Japanese Level**
Native Level

**Minimum Education Level**
Bachelor's Degree

**Visa Status**
Permission to work in Japan required

Job Description

☆★ミッション★☆
未来を担う子供達に『自分の意見をもつための主体的な思考力』『英語力を含めたコミュニケーション力』『固定観念に捉われないクリエイティビティ』『多様な価値観を受け入れる受容力と異文化理解力』をはじめ、リーダーシップや問題解決能力等といった次世代がこれからのグローバル社会で活躍するために必要なマインドとスキルセットを育成すべく総合的なグローバル教育プログラム・サービスを提供します。

**職種**
セールス・営業

**仕事の内容**
公立・私立の中高に向けて、当社の様々な教育プログラムの提案営業をお任せします。
1人につき担当する学校は2、30校。自身が担当する学校へアポイントをとり、営業活動を行います。営業先は既存取引先が中心。

学校教育の現場に入り、子どもたちがグローバルに自分の道を切り拓くためのプログラム導入を
民間事業会社としてサポートしていきます。

「予算が限られているが、海外経験をさせたい」
「留学以外の方法で、海外経験出来るプログラムを実施したい」
「定期的な授業としてプログラムを導入したい」

など、各学校や先生方が持つ課題やニーズに応じて、当社の様々な教育プログラムを提案していきます。導入決定後は、社内の商品部門と連携してプログラムを策定。実際に実施する国内・海外プログラムへの添乗業務もあるため、提案〜実際まで一気通貫で対応が可能です。

各学校や先生方の抱える課題やニーズにコミットして取り組むことが求められるポジションです。

※新規：既存顧客＝7:3程度
※予算達成度に応じて、年俸とは別にインセンティブが支給されます。
※営業活動の効率化のため、上長の了承のもと直行直帰や在宅ワークも可

**配属先情報**
東海支店：愛知県名古屋市中区栄2-4-3 TOSHIN広小路本町ビル6F

**選考プロセス**
書類選考
↓
面接（3回予定）※最終面接前にWeb適性検査有り
・最終面接は東京本社にてご来社での対面面接
・初回面接も原則、ご来社（調整不可の場合はオンライン）
↓
内定

---

**雇用形態**
正社員（試用期間3ヵ月）
　試用期間：有
　期間：3ヶ月
　変更無

**年収**
370 万円〜600 万円

**勤務時間**
09:00〜18:00

**休日**
土日祝休み(完全週休2日制)

**待遇**
・営業経験3年未満
370万～500万円
・営業経験3年以上
450万～600万円

※年齢スキル経験により応相談
※年俸には基本給・年３回の賞与・年間360時間の固定残業代を含む
※上記基本給、固定残業代は下限額380万時と上限額600万円時の年間支給額
※固定残業代は年間360時間分を繁閑時期により各月20～45時間分を支給
（上記固定残業時間はあくまでも年間の360時間÷12か月とする平均値
・上記基本給、固定残業代は下限額380万時と上限額600万円時の年間支給額
※その他、各種手当、決算賞与制度あり

**福利厚生**
■社会保険完備（健康保険、厚生年金保険、雇用保険、労災保険）

■交通費支給（月5万円まで）
■資格手当
■空港送迎手当
■添乗手当（学校の春&夏&冬休みなど宿泊型のプログラムに添乗の場合）

時差出勤制度有
原則出社　※在宅勤務制度有(だいたい週4程度出勤しています。)

**職種内容**

- マーケティング戦略
- Webマーケティング
- デジタルマーケティング

**配属部署**
FIT事業部
個人のお客様を対象とした国内外のグローバル教育プログラム・研修のPR~企画販促・販売・運営

**仕事内容**
個人のお客様を対象とした国内外のグローバル教育プログラム・研修のPR~企画販促・販売・運営をしていただきます。
プログラム企画立案、集客（Web、DM、学校チラシなど様々なプロモーション）~ 事前説明会（主にオンライン）、プログラムの催行に至るまで、一貫して運営する部署での担当者です。

年に1～2回程度の海外添乗業務もあります。

BtoCサービスを指す【FIT事業部】の配属となります。
当社HP内個人のお客様向け主力商品である海外プログラムの「チャレンジホームステイ」、国内プログラム「イングリッシュキャンプ」の販売戦略～運営、実行までを既存スタッフと分担し、担当いただきます。

**組織構成**
部長(50代男性)-社員5名(30-40代男女)@東京3名、関西1名（＋アルバイトスタッフ1名）

**選考プロセス**
書類選考
↓
面接（2～3回予定）
・最終面接前Web適性検査有
・最終面接のみ来社での対面面接
↓
内定

---

**雇用形態**
正社員
　試用期間：有
　期間：3ヶ月
　変更無

**年収**
370 万円〜500 万円 (固定残業代制)

基本給
2,338,000円〜3,180,000円

固定残業代
702,000円〜949,000円

固定残業時間
30.0時間

固定残業時間を超える時間外労働分についての賃金の追加支給
有り

※年齢スキル経験により応相談
※年俸には基本給・年 3 回の賞与・年間360時間の固定残業代を含む
※上記基本給、固定残業代は下限額370万時と上限額500万円時の年間支給額
※固定残業代は年間360時間分を繁閑時期により各月20～45時間分を支給
上記固定残業時間はあくまでも年間の360時間÷12か月とする平均値
※その他、各種手当、決算賞与制度あり

**勤務時間**
09:00〜18:00

**休日**
土日祝休み(完全週休2日制)
※完全週休2日制
＜年間休日122日＞※カレンダー暦による
■（土・日・祝）

└土日出勤の場合は振休取得
■年末年始休暇（5日間※12/30～1/3）
■有給休暇（初年度最高10日※入社月による）
└半日有給、時間給制度有り
■慶弔休暇

**福利厚生**
■社会保険完備（健康保険、厚生年金保険、雇用保険、労災保険）
■交通費支給（月5万円まで）
■資格手当
■空港送迎手当
■添乗手当（学校の春&夏&冬休みなど宿泊型のプログラムに添乗の場合）

原則出社 ※在宅勤務制度有(感染防止など緊急時)

## Required Skills

**応募に必要なスキル・経験**

- 大卒以上、正社員経験3年以上
- OAスキル（Ｗｏｒｄ，Ｅｘｃｅｌ，ＰＰＴ）
- 日常会話程度の英語力（TOEIC700以上レベ ル目安）
- 海外留学経験または海外在住・赴任経験
- 未経験歓迎／ご経験（業界・職種）不問ですが、ITやWebといったデジタルリテラシー、センスを有する方

## Company Description