

【みなとみらい】世界的Big Tech企業のセールストレーナー◎SaaS,Cloudサービスのセールス経験活かせる！

BPO大手｜世界トップクラスのCXソリューション

Job Information

Hiring Company
Japan Concentrix

Job ID
1571995

Industry
Other (IT, Internet, Gaming)

Company Type
Large Company (more than 300 employees) - International Company

Job Type
Permanent Full-time

Location
Kanagawa Prefecture, Yokohama-shi Nishi-ku

Train Description
Minatomirai Line, Minatomirai Station

Salary
6.5 million yen ~ 9 million yen

Work Hours
9：00 ~ 18：00 (休憩60分、8時間勤務)

Refreshed
November 19th, 2026 02:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

世界中の人が利用するあの有名な外資系IT企業を担当するチームでのセールストレーナー！

外資系大手IT企業での**セールスコーチ(Sales Trainer)**として、KPIの達成をサポートするための一貫した標準フレームワークの準備、計画、作成、および実施をお任せします。

クライアント企業独自の知識やスキルを、目標に焦点を当てたトレーニングの実施および提供を通してチーム全体の生産性向上に効率的に貢献していただきます。

【具体的には】

- チームメンバーへのスキルベースのクライアントコーチングの提供
- 週次/月次/四半期の運営計画目標、売上目標、割り当てられたパフォーマンス目標の達成および高い顧客満足度をサポート
- チームメンバーと協力し、営業モーションに関連する営業知識強化トレーニングプログラムの開発
- データ、パフォーマンス、および顧客体験のトレンドの分析、および戦略的な営業プレイおよびベストプラクティスの開発
- 提供されるトレーニングの実施、品質の確認および検証
- 新しいキャンペーン、新製品およびサービスの販売、導入および実施の支援
- グローバルな方向性に沿ったトレーニングおよび認定計画の定義と実行
- サービス販売サイクルおよび実行プロセスのマッピング、そしてフィールドサービス提供チームがサービス実行のためのリソース、ツール、およびスキル所有しているかの確認およびフォローアップ
- 組織全体でのコミュニケーションとビジネスプロセスの効率化、および総体的サービスの卓越性を達成するための継続的な改善イニシアチブの実施
- 販売およびサービスの準備トレーニング、1対1のコーチングセッション、ウェビナーを実施し、販売技術、販売および実行プロセス、標準に関する意識向上への貢献
- 複数の評価ツールを使用し、トレーニング効果の追跡
- チームメンバーと協力し、ポジティブな顧客体験を実現するための営業システムの改善
- チームとの高いレベルのコミュニケーションの維持、および戦略的なクライアント企業との関係育成と発展への貢献
- 関連するトレーニング内容の提供のための、クライアント企業、顧客との対話、および進化するビジネス環境に関する高い知識の継続的な維持
- チームメンバーが自身の発展、能力、およびパフォーマンスを管理することができるような学習文化の創造を支援

【想定年収】650万円～900万円　*経験考慮の上、当社規定に準ずる

【勤務地】横浜市西区みなとみらい3-6-3 MMパークビル11階 原則全員在宅勤務

- みなとみらい線みなとみらい駅直結
  ※現在、原則全員在宅勤務しており、今後についても在宅勤務を優先する勤務形態とすることが決定しています。
  このポジションは、オフィス勤務かハイブリッド勤務に移行する可能性があるため、横浜みなとみらいで勤務できる方を募集しています。

【休日・休暇】

- 完全週休2日制（土日祝）
- 年次有給休暇
- 日本特別休暇（3日）
- 誕生月休暇
- 傷病休暇（5日）
- 感染症休暇（10日）
- ボランティア休暇
- その他特別休暇（忌引、結婚、受験、出産等）

【福利厚生】

- 社会保険完備（関東ITソフトウェア健保加入）
- 団体障害保険、団体生命保険、団体所得保険加入
- 各種研修制度
- 永年勤続表彰
- 定期健康診断
- EAP（従業員支援プログラム）

ご応募後の選考プロセス：ご応募 → 書類選考 → 人事面談 → 2次面接 → 3次面接 → 内定

- オンライン面接が基本となります。
- 採用プロセスが一部変更になる可能性があります

Required Skills

【必須要件】

- 3年以上のIT/技術分野での営業、カスタマーサービス、又はトレーニングの実務経験をお持ちの方
- 英語: ビジネスレベル以上
- 日本語ネイティブレベルの方
- 当該オフィスに通勤できる方

【歓迎要件】

- 効果的なチームの一員として結果を達成する能力、および顧客やステークホルダーとの交渉や影響力を行使する能力をお持ちの方
- チーム内でのトレーニングに関する専門知識をお持ちの方
- Salesforce.comまたは同様のCRMの使用経験をお持ちの方
- ITの技術スキルをお持ちの方
- 複数のプロジェクトを同時に進行させ、プロジェクト管理能力を発揮したご経験をお持ちの方

Company Description