東京【フィールドセールス】飲食店向け予約・顧客管理システム「TableCheck」のコンサル営業

＜銀座＞利用継続率99%以上の自社サービス！飲食店のDX化を支えるパートナー

Job Information

Hiring Company
TableCheck Inc.

Job ID
1580101

Industry
Internet, Web Services

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Chuo-ku

Train Description
Yurakucho Line, Shintomicho Station

Salary
5 million yen ~ 7 million yen

Salary Commission
Commission paid on top of indicated salary.

Work Hours
フレックスタイム制：9:30 ~ 19:30のうち8時間勤務　※コアタイム10:30 ~ 18:30

Holidays
完全週休2日制（土日祝）

Refreshed
November 16th, 2026 02:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 1 year

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Daily Conversation Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
High-School

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

≪募集要項・本ポジションの魅力≫
-飲食店向けSaaSを提案し、課題解決型のコンサル営業を行う

-継続率99%超のプロダクトで、顧客と長期的な信頼関係を築ける
-仮説立てから提案・クロージングまで一貫し、営業力を磨ける
-フレックス制・残業少なめ、誕生日休暇など柔軟な働き方が可能

【業務内容】
ファインダイニング（高級店）やカジュアルダイニングへ99%以上の利用継続率を誇るレストラン総合管理システム「TableCheck」を導入いただくためのコンサルティングセールスを行っていただきます。
クライアント（飲食店）の課題を発掘して課題解決の手法を提案するコンサルティング営業です。
弊社の営業スタイルは売り切りの営業ではなく長期的にお付き合いいただくためWINWINの関係性を意識して活動いただきます。

＜ソリューション営業＞
-Table Checkを導入検討いただけそうなクライアントのリストアップとアプローチ手法の検討
（6割インバウンド　4割アウトバウンド）
-アプローチ先のクライアントの課題を仮説立て→ソリューション提案の準備
-提案資料作成
-クロージング

＜Table Checkの提携企業への営業＞
-自社サービスの提携企業等のリストアップとアプローチ手法の検討
-提案資料作成

■ポイント
クライアントの課題解決を目的としたコンサルティングを行います。
プロダクト力が高く、利用継続率としては99%以上と高い水準を継続しています。

■身に付くスキル
-課題発掘能力
-ソリューション提案
-クロージングまでのプロセス組み立て
-見立て、仮説能力

■キャリアプラン
組織拡大フェーズのため、将来的にスーパーバイザー、マネージャーへの昇格を狙えます。
新規サービスの営業へのチャレンジやAccount Management（パートナーセールス）などにも挑戦ができます。
※将来、シニア層へ昇格した際に社内コミュニケーションで英語スキルを活かせる環境があります！

【雇用形態】
正社員
※試用期間あり、3ヶ月

【給与】
500～700万円

■昇給：あり（毎年3月）
■賞与：なし
■インセンティブ：あり（会社業績、個人の成績によって支給）

【就業時間】
フレックスタイム制：9:30～19:30のうち8時間勤務
◆コアタイム10:30～18:30 / フレキシブルタイム（始業）5:00～12:00、（終業）16:00～22:00
残業10時間程度 / 月（※職種・時期により変動あり）

【勤務地】
東京オフィス 東京都中央区銀座2-15-2 KR Ginza II 5F
◆最寄り駅
-東京メトロ有楽町線「新富町駅」：徒歩3分
-都営浅草線「東銀座駅」：徒歩5分
※在宅勤務一部導入（出社推奨）

【休日休暇】
-年間休日120日
-完全週休二日制（土日祝）
-年末年始（12月29日～1月3日）
-年次有給休暇（入社日に付与します）
-夏季休暇：3日　※7～9月で希望するタイミングで取得
-誕生日休暇

【待遇・福利厚生】
-通勤手当（月額5万円を上限）
-健康保険 / 厚生年金 / 雇用保険 / 労災保険
-健康診断
-社員紹介制度あり

Required Skills

【必須要件】
-何らかの新規営業経験（1年以上）

【歓迎要件】

-飲食店での勤務経験（店長、管理職のみ該当）
-飲食店、個人店、ホテル向けに受発注システムやPOSレジなどの営業経験
-売上管理や進捗管理を伴う現場マネジメント経験

【求める人物像】
-目標達成意欲があり、常に成長しつづけたいという思いがある方
-何事にも前向きに捉えて、主体的に行動できる方
-自ら情報を取りに行き、自律駆動でPDCAを回していける方
-売り切りの営業ではなく、クライアント志向

【選考について】
書類審査
↓
1次面接
↓
Ref-Check案内（内定まで）/適正検査
↓
2次面接
↓
内定（オファー面談を設定させていただく場合もあります）
*内定までは平均で4週間程度の想定です

※会社紹介資料：
https://speakerdeck.com/tablecheckac/zhu-shi-hui-she-tablecheck-hui-she-shao-jie-company-profile

※選考に関するQ&A：
https://adhesive-badge-1ac.notion.site/TableCheck-1ec92f60da29801e93c0d84c7b5badbe

---

Company Description