

**【正社員】Magarigawa会員制リゾート施設 法人営業スタッフ～マネージャー****2023年夏開業のアジア初の会員制ドライビングクラブ(プライベートドライビング)****Job Information****Hiring Company**

Magarigawa Operations

**Job ID**

1600664

**Industry**

Other

**Company Type**

Small/Medium Company (300 employees or less) - International Company

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Chiba Prefecture, Minami-boso-shi

**Salary**

3 million yen ~ 7 million yen

**Work Hours**

9:00 ~ 18:00 ※シフト制（1日8時間勤務、休憩1時間）

**Holidays**

週休2日制（シフト制）※土日祝休みではありません。

**Refreshed**

August 20th, 2026 15:00

**General Requirements****Minimum Experience Level**

Over 3 years

**Career Level**

Mid Career

**Minimum English Level**

Business Level

**Minimum Japanese Level**

Native

**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≫**

- ・ アジア初の会員制ドライビングクラブで、法人向け施設利用提案を担うB2B営業職
- ・ 富裕層・法人顧客への高付加価値提案を通じ、ラグジュアリー領域の営業経験を深められる
- ・ 海外顧客も多いグローバル施設で、英語力を活かしながらイベント運営や商談管理に携われる
- ・ 住宅補助・引越支援あり、リゾート型施設で働きながらキャリアと生活環境を両立できる環境

### 【業務内容】

2023年夏に開業し、グローバルに知名度が上がってきている会員制ドライビングクラブ“THE MAGARIGAWA CLUB”の施設の法人向け貸し出し事業の営業を行っていただきます。

コース施設だけでなく、ホテル・レストラン・バーラウンジ・カーサービス工場などを併設しており、施設の法人・企業向け貸し出し事業にかかる重要な人材として「理想のキャリア」を築いて頂きます。

※WELCOME TO THE MAGARIGAWA CLUB（施設紹介動画）

<https://www.youtube.com/watch?v=gmbiOm6rPuk>

- ・法人(B2B)営業
  - 各種面談、電話、メール、その他の手段を通じて国内外の法人顧客へアプローチ、商談管理および契約の獲得
- ・国内外の顧客対応とコミュニケーション
  - 顧客からのお問い合わせ対応（対面・電話・メールなど）
- ・文書管理と報告書作成
  - 営業に関する文書、契約書、申込書、提案書などの作成と管理
  - 営業・商談データの入力・管理、請求・精算金額の調整・確定管理
- ・企業向け施設貸出期間中のイベント運営支援
- ・その他特命事項

### ■募集背景：

増員。B2Bの事業を盛り上げていただける営業スタッフを募集します。

### ■Magarigawaのアピールポイント：

- ・日本初、世界でも知名度が上がってきている施設におけるメンバーとして活躍できます。
- ・会員制の施設のため、綺麗かつ洗練された環境でお仕事ができます。
- ・アジア初のドライビングクラブのため、海外のお客様も多く来場・滞在し、グローバルな環境下での経験が積みめず。

### ■部門構成：

全体人員構成：約60名

所属部門の人員：3名

### 【雇用形態】

正社員

※試用期間：入社日から3カ月後の末日まで（延長の可能性あり）（条件の変更なし）

### 【給与】

年収：330万円～700万円（年俸制）

月給：年収を12ヶ月で割った額

※前職の給与・経験・能力を考慮のうえ、当社規定により決定します。

### ■残業代：別途支給あり

### ■賞与：なし

### 【就業時間】

9:00～18:00

シフト制（1日8時間勤務、休憩1時間）

### 【勤務地】

〒299-2411 千葉県南房総市富浦町大津字鍛冶屋沢1015

### ■受動喫煙対策：屋内全面禁煙

※転居を伴う場合の引っ越し代や家賃補助もごさいます。

### 【休日休暇】

- ・年間休日111日(公休105日/施設メンテナンス特別休暇3日が年2回)※夏季休暇、年末年始休暇なし
- ・週休2日制（シフト制） ※土日祝休みではありません。
- ・年次有給休暇（1年目：14日、2年目：14日、3年目以降：20日）
- ・慶弔休暇
- ・施設メンテナンス日（年2回だが、時期は不確定）

### 【待遇・福利厚生】

- ・車通勤に伴うガソリン代は自宅からの距離に応じて支給します（限度額あり）
- ・各種社会保険（健康保険、厚生年金、雇用保険、労災保険）、健康保険組合加入
- ・GLTD（団体長期障害所得補償保険）加入
- ・慶弔給付
- ・イベント手当あり
- ・賄いランチ(500円/食)
- ・住宅補助あり（下記参照）

<住宅補助について>

月額賃料の50%

（単身は上限3万円、家族同伴は5万円を支給するが、5年目以降補助額が低減し、10年目には0%となります。）

### ▼但し条件あり

- ・勤務に伴い、転居を行うこと
- ・千葉県君津市、富津市、鴨川市、鋸南町、南房総市、館山市以外の千葉県在住者もしくは、千葉県外在住者
  - ※引っ越しを伴う場合は、荷造り・備品費用として一律25万円を支給します。

※家電付き社宅の場合は15万円

▼下記にお住まいの方については、通勤での負担が少ないエリアとなります。

- ・ 南房総市/館山市
- ・ 鋸南町/鴨川市
- ・ 富津市/君津市
- ・ 勝浦市/大多喜町
- ・ 木更津市

---

## Required Skills

### 【必須要件】

- ・ 営業経験3年以上
- ・ 富裕層・法人向け営業経験で、交渉・調整能力の高い方  
（自動車販売、時計、アクセサリ、衣料、金融・保険、ホテル業、その他高額商品・サービス業など）
- ・ ビジネスレベル以上の英語力（打ち合わせ、メール、電話等）
- ・ 自動車運転免許（業務での運転が可能な方）

### 【歓迎要件】

- ・ 自動車業界での営業経験

### 【求める人材像】

- ・ 社内外を含めコミュニケーション能力の高い方
- ・ 社内のチームワークを大切にし、会社としての業績拡大を積極的に行える方

### 【選考について】

- ・ 一次面接（担当マネージャー・人事）※リモート
- ・ 役員面接（社長・CFO・人事）+ WEB性格適正テスト ※対面
- ・ 専用ESの作成 + WEBでの性格適正テスト  
※施設見学OK

---

## Company Description