

**【Sales Planning】事業目標の達成のための戦略的支援を行う**

<銀座勤務> 営業企画_残業少なめ×フレックス

Job Information**Hiring Company**

TableCheck Inc.

Job ID

1609168

Division

Sales Group

Industry

Internet, Web Services

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Chuo-ku

Train Description

Yurakucho Line, Shintomicho Station

Salary

Negotiable, based on experience ~ 10 million yen

Work Hours

10:00 ~ 19:00 (フレックス制度あり)

Holidays

完全週休2日制 (土日祝)

Refreshed

September 7th, 2026 08:00

General Requirements**Minimum Experience Level**

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Daily Conversation

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

High-School

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description**【業務内容】**

-営業戦略の強化：経営目標、中期経営計画を達成するための営業戦略の策定。また、戦略に基づいた企画の設計やチームの改編など効果を最大化させるアクションの策定と推進。

-企画立案・実行：社内の営業チームおよび関連部門と協力し、市場動向や顧客ニーズに基づいたターゲティングのブラッシュアップ、アクションの企画立案、実行支援をする。
 -データ分析とインサイト：市場データや営業パフォーマンスデータを分析し、洞察を得て営業戦略の改善に役立てる。
 -営業資料・ツールの作成：営業活動を支援するためのプレゼンテーション資料や提案書、その他の営業ツールを作成する。
 -営業キャンペーンの企画・管理：新規顧客獲得や既存顧客のアップセルを目的とした営業キャンペーンを企画・管理し、その効果を測定・分析する。
 -市場調査のサポート：競合分析や市場トレンドの調査を行い、営業戦略の策定に必要な情報を提供する。
 -コミュニケーションと調整：営業チーム、マーケティング部門、その他の関係者との間で効果的なコミュニケーションと調整を図り、営業活動の円滑な遂行を支援する。

【雇用形態】

正社員

※試用期間あり、3ヶ月

【給与】

経験とスキルに応じて検討

■昇給：あり（毎年3月）

■賞与：なし

【就業時間】

9:30～19:30のうち8時間勤務(会社全体では10:00～19:00で勤務する人がほとんどです)

(フレキシブルタイム(始業)5:00～12:00、(終業)16:00～22:00、コアタイム11:00～16:00)

残業：10～20時間/月(※職種・時期により変動あり、固定残業時間20時間)

【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】

-営業企画/事業企画/経営企画/事業統括の実務経験3年以上

-営業部門または事業部におけるプロジェクト推進・プロセス改善・施策企画の経験

【歓迎要件】

-上記職種、業務にて5人以上のチームリーダー経験がある方

-官民連携など特殊なプロジェクトを推進した経験がある方

【求める人物像】

-営業企画・営業支援の実務経験がある方

営業プロセスの設計・改善、または営業施策の企画・推進について、単独で責任を持って担当したご経験。

-データに基づく課題発見・改善提案ができる方

KPIの定義・モニタリング、営業データの分析を通じて、現場の課題を数値で可視化し、改善施策を提案できる。

-ドキュメンテーション能力・プレゼンテーション能力がある方

経営層への報告資料、現場向けのルール・マニュアル作成、ステークホルダーへの説得・調整など、多層的なコミュニケーションをドキュメントと口頭で実現できる方

-当社のValueに同感出来る方

<https://www.tablecheck.com/ja/blog/ihibon/>

【選考について】

書類審査

↓

1次面接

↓

Ref-Check案内(内定まで)/適性検査

↓

2次面接(事前アサインメント・プレゼンテーション)

↓

内定

※2次面接では、事前にご案内するアサインメントに取り組んでいただき、当日は内容についてプレゼンテーション・ディスカッションを実施します。

※2次面接は90分程度を予定しております（アサインメントのプレゼンテーション30分、質疑応答15分、面接45分）。

※候補者のご経験・スキルによって、カジュアル面談やオファー面談を設定するケースがあります。

※内定までは平均で4週間程度の想定です。

※対面実施の場合、遠方のかたはWebでの実施も可能となりますので、ご相談ください。

※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