



【外資系】Sales Manager | 営業経験からマネジメントへ | 東京（六本木/汐留/大手町）

営業経験を、マネジメントという次のキャリアへ

Job Information

Hiring Company

Servcorp Japan K.K.

Subsidiary

サーブコープジャパン株式会社

Job ID

1609759

Division

Servcorp Japan K.K.

Industry

Business Consulting

Company Type

Large Company (more than 300 employees) - International Company

Non-Japanese Ratio

About half Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Train Description

Hibiya Line, Roppongi Station

Salary

5 million yen ~ 8 million yen

Salary Bonuses

Bonuses paid on top of indicated salary.

Work Hours

月曜日 - 金曜日 8:30 - 17:30 （完全週休二日制）Mon-Fri 8:30 - 17:30

Holidays

完全週休2日制（土日祝）、有給休暇（おおむね125日以上、取得率90%以上）、病気休暇、産休・育休、慶弔休暇

Refreshed

September 7th, 2026 00:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 1 year

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level (Amount Used: English usage about 50%)

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Associate Degree/Diploma

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

セールス＆フロアマネージャー | 東京

営業経験を、マネジメントという次のキャリアへ。

営業として培ってきた経験を、次はチームを育て、ビジネスを動かす力へ。

ServcorpのSales Managerは、コンサルティングセールスだけでなく、チーム育成、売上・収益管理、クライアントマネジメント、拠点運営まで幅広く経験できるポジションです。

現在活躍しているマネージャーの多くも、マネジメント未経験からキャリアをスタート。

実務経験、世界で採用されている研修プログラム、OJT、海外研修などを通して、営業経験をリーダーシップや経営視点へと広げていくことができます。

Build a Premium Career at Servcorp.**【Servcorpで働く魅力】**

- ✓ 営業経験を活かし、本格的なマネジメントへキャリアアップ
- ✓ コンサルティングセールス・チーム育成・拠点運営まで幅広く経験
- ✓ 売上・収益管理を通して、経営視点やCommercial Skillsを磨ける
- ✓ 世界で採用されている研修プログラムと実務を通して成長
- ✓ 海外研修・海外出張など、国際的なビジネス経験を積む機会
- ✓ 成果を評価する年4回のインセンティブ制度
- ✓ 一等地の5つ星プレミアムオフィス勤務・マネージャー専用個室
- ✓ 基本17:30退社・年間休日125日・有給取得率90%以上

キャリアアップも、自分の時間も。どちらも大切にできる環境です。**【仕事内容】**

営業するだけではなく、チームとビジネスを成長させる。

お問い合わせいただいたお客様に対し、レンタルオフィス、パーチャルオフィス、コワーキングスペースなど、お客様のビジネスに最適なソリューションをご提案します。

営業スタイルは**完全反響型のコンサルティングセールス**。

新規飛び込み営業やテレポではなく、Servcorpのサービスに興味を持ってお問い合わせいただいた企業や経営者へのご提案が中心です。

Sales Managerとして、自ら営業成果を上げるだけでなく、チームメンバーの育成、売上・収益管理、クライアントリレーション、日々の拠点運営にも携わります。

Consultative Sales

- ・ お問い合わせいただいたお客様へのヒアリング・ご提案
- ・ オフィス内覧・サービスのご案内
- ・ 契約交渉・クロージング
- ・ 既存クライアントとの長期的な関係構築
- ・ 売上目標の達成とビジネス拡大

Leadership & Team Development

- ・ チームメンバーの育成・コーチング
- ・ チーム目標・パフォーマンス管理
- ・ メンバーの成長を支えるチームづくり
- ・ 日々の業務におけるリーダーシップ

Business Management

- ・ 拠点の売上・収益管理
- ・ 目標・KPI管理
- ・ クライアントマネジメント
- ・ サービス品質の維持・向上
- ・ 拠点全体のパフォーマンス向上

自分が売る力から、チームで成果を生み出す力へ。

営業力、リーダーシップ、マネジメント、経営視点まで、将来につながる幅広いビジネススキルを身につけることができます。

【マネジメント未経験から成長できる環境】

Sales Managerというタイトルを見て、

「マネジメント経験がないと難しいのでは？」

と思われるかもしれません。

Servcorpでは、現在活躍しているマネージャーの多くも、マネジメント未経験からスタートしています。

大切なのは、これまでの営業経験と、

「次は自分だけではなく、チームを成長させたい」

という意欲です。

入社後は実務・研修・OJTを通して、営業、収益管理、クライアントマネジメント、チーム育成など、拠点を率いるために必要なスキルを段階的に身につけていきます。

【Global Learning & Development】

経験を積みながら、グローバルに活躍できる人材へ。

Servcorpでは、研修だけではなく、実際の仕事を通して幅広い経験を積むことを大切にしています。

入社後は、世界のServcorpで採用されている研修モジュールを活用したトレーニングに加え、OJTを通して営業・収益管理・クライアントマネジメント・チーム育成を実践的に学びます。

さらに、海外研修や海外出張の機会もあります。

海外のServcorpチームやマネージャーとの交流を通して、国際的なビジネス感覚やリーダーシップを磨くことができます。

社内公用語は英語。研修、会議、レポート、社内コミュニケーションなど、日々の仕事そのものが英語力をさらにブラッシュアップする機会になります。

【Work-Life Balance】

A rewarding career with life in balance.

マネージャーでも、基本17:30退社。

Servcorpでは、長時間働くことではなく、限られた時間の中で高いパフォーマンスを発揮することを大切にしています。

完全週休2日制（土日祝）、年間休日125日、有給取得率90%以上。

旅行や趣味などでまとまった休暇を取得する社員もあり、責任あるマネージャー職でありながら、自分の時間もしっかり大切にできます。

キャリアアップのために、プライベートを諦める必要はありません。

【勤務地】

東京23区内のServcorpプレミアムオフィス

◆ サープコープトライセブン ロッポンギ

〒106-0032 東京都港区六本木7-7-7 Tri-Seven Roppongi 8階

六本木駅（東京メトロ日比谷線）4B出口より徒歩3分

六本木駅（都営大江戸線）8番出口より徒歩3分

乃木坂駅（東京メトロ千代田線）3番出口より徒歩4分

◆ サープコープ大手町東京サンケイビル

〒100-0004 東京都千代田区大手町 1-7-2 東京サンケイビル 27階

大手町駅（東京メトロ半蔵門線・丸ノ内線・千代田線・東西線・都営三田線）E1・A4出口直結

◆ サープコープ汐留芝離宮ビルディング

〒105-0022 東京都港区海岸1-2-3 汐留芝離宮ビルディング21階

浜松町駅（JR各線・東京モノレール）北口より徒歩2分

汐留駅（ゆりかもめ）10番出口より徒歩10分

竹芝駅（ゆりかもめ）1番出口より徒歩7分

大門駅（都営浅草線・都営大江戸線）B1出口より徒歩2分

※配属先は募集状況等により決定します。

5-Star Premium Offices in Prime Locations

Servcorpのオフィスは、主要駅からアクセスしやすい一等地のランドマークビルに位置しています。

洗練された内装と充実した設備を備えた、5つ星ホテルのようなプレミアムオフィス。

マネージャーには専用の個室オフィスをご用意しています。

【給与】

年収500万円～800万円

- ・ 年俸制（年俸額を12分割して毎月支給）
- ・ 年4回のパフォーマンスインセンティブ
- ・ 定期給与査定あり
- ・ 交通費支給（会社規定による）
- ・ 退職金制度
- ・ チーム会食費補助
- ・ その他イベント費用

年齢や社歴だけではなく、**成果、成長、チームや拠点への貢献**を評価するカルチャーです。

【勤務時間】

平日 8:30～17:30

基本17:30退社。

残業を前提としない働き方を大切にしています。

【休日・休暇】

- ・ 完全週休2日制（土日祝）
- ・ 年間休日125日
- ・ 有給休暇（取得率90%以上）
- ・ 季節休暇
- ・ 年末年始休暇
- ・ 病気休暇
- ・ 産休・育休制度
- ・ 慶弔休暇

【待遇・福利厚生】

- ・ 社会保険完備
- ・ 年4回のインセンティブ制度
- ・ 定期給与査定
- ・ 退職金制度
- ・ 交通費支給
- ・ 社内研修・キャリア開発
- ・ 海外研修・海外出張の機会
- ・ 資格取得支援制度
- ・ 年1回健康診断
- ・ 社員専用高速Wi-Fi
- ・ コーヒー・紅茶など無料
- ・ 月1回のチーム会食費補助
- ・ 社内イベント・パーティー
- ・ マネージャー専用個室オフィス

営業経験を、マネジメントという次のキャリアへ。

自分が成果を出すだけでなく、
人を育てる。
チームで成果をつくる。
一つのビジネスを成長させる。

そして、自分自身のキャリアも人生も大切に。

Build a Premium Career at Servcorp.

Required Skills

必須条件

- 営業経験
- ビジネスレベルの日本語
- ビジネスレベルの英語力（TOEIC750点以上が目安）
- 基本的なPCスキル（Microsoft Office等）
- 日本で就労可能な在留資格をお持ちの方

こんな方を歓迎します

- 営業経験を活かして、次はマネジメントに挑戦したい方
- 営業として成果を出すことにやりがいを感じる方
- 個人の成果だけでなく、チームの成長にも関わりたい方
- 人を育てることや、チームで目標を達成することに興味がある方
- 売上や収益など、ビジネスの数字にも関心がある方
- 英語を活かしながら、さらにビジネススキルを磨きたい方
- 新しいことにチャレンジし、自ら考えて行動できる方
- キャリアも自分の時間も大切にしたい方

マネジメント経験は必須ではありません。

営業経験を、次のキャリアにつなげたいという意欲を大切にしています。

【入社後の成長】

Step 1 | Training

世界のServcorpで採用されている研修モジュールを活用し、Servcorpのサービス、営業、クライアントマネジメント、拠点運営について学びます。

Step 2 | Hands-on Experience

配属拠点で実務を経験しながら、営業、売上・収益管理、クライアント対応、チーム育成など、マネージャーとして必要なスキルを身につけます。

経験豊富なマネージャーやトレーナーが成長をサポートします。

Step 3 | International Exposure

海外研修や海外出張など、海外のServcorpメンバーから学び、視野を広げる機会があります。

Build a career with possibilities.

Company Description