【技術×人材】名古屋拠点のプレイングマネージャーとして営業組織を牽引｜営業戦略・KPI・育成まで担当

拠点立ち上げフェーズ｜営業マネジメント経験を活かす｜フランス発グローバル技術企業

Job Information

Hiring Company
ALTEN Japan Co., Ltd.

Job ID
1611573

Industry
Business Consulting

Job Type
Permanent Full-time

Location
Osaka Prefecture

Salary
6 million yen ~ 7 million yen

Work Hours
フレックスタイム制（コアタイム：11:00 ~ 16:00）※標準勤務時間：9:30 ~ 18:00

Holidays
完全週休2日制（土日祝）

Refreshed
November 26th, 2026 02:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

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≫

- エンジニア人材派遣・請負の営業活動からKPI管理、メンバー育成、営業戦略まで幅広く担当
- プレイングマネージャーとして自ら成果を出しながら、営業組織の成長とパフォーマンス向上を牽引
- 営業戦略の立案や組織改善にも裁量を持ち、将来的にマネジメント比重を高められるキャリア
- 年間休日125日・土日祝休みに加え、コアタイム11 ~ 16時のフレックス制で柔軟に働ける環境

【業務内容】

エンジニア人材派遣・請負サービスの営業組織において、ブレイングマネージャーとして営業活動と組織マネジメントの両面を担っていただきます。
まずは営業現場の最前線で成果創出に取り組んでいただきながら、将来的には営業戦略の立案や組織づくりなど、よりマネジメント比重の高い役割をお任せすることを想定しています。

＜具体的には＞

1．営業業務：

- 新規企業開拓（架電中心）
- 既存顧客フォロー
- 顧客との商談（Web商談中心）
- 職場見学の実施・調整
- 顧客ニーズのヒアリング
- エンジニア人材の提案
- 契約後のフォローアップ

2．マネジメント業務：

- 営業KPI管理
- メンバー育成・指導
- 営業活動の進捗管理
- 営業戦略・営業企画の立案
- 組織パフォーマンス向上施策の推進

【雇用形態】
正社員（管理監督者）

【給与】
想定年収：600万円～700万円（応相談）
月給：月給：425,000円～496,000円
※経験・能力を考慮の上決定

■残業手当：なし（管理監督者）
■昇給：年1回
■賞与：年2回

【就業時間】
フレックスタイム制（コアタイム：11:00～16:00）
※標準勤務時間：9:30～18:00

【勤務地】
愛知県名古屋市中村区平池町4-60-12
■転勤：将来的な可能性あり
■出張：原則なし
■勤務形態：原則出社

【休日休暇】

- 年間休日125日
- 完全週休2日制（土日祝）
- 夏季休暇
- 年末年始休暇
- 慶弔休暇
- その他会社規定による休暇

【待遇・福利厚生】
会社の規定に準ずる

Required Skills

【必須要件】

- 組織長またはチーム長としてのマネジメント経験
- 無形商材における法人営業経験（5年以上）
- 技術者派遣業界での営業経験
- 個人またはチームにおいて前年対比110%以上の実績をお持ちの方

【歓迎要件】

- 高い営業成果を継続的に創出された経験
- 営業組織の立ち上げや組織改善経験
- 高い営業力が求められる環境で成果を上げた経験
- 保険営業業界出身の方

【求める人物像】

- 目標達成に向けて継続的に努力した経験をお持ちの方
- 自ら率先して行動し、周囲を巻き込める方
- 変化に柔軟に対応できる方

- プレイヤーとして成果を出しながら組織成長にも貢献できる方
- メンバー育成にやりがいを感じる方

Company Description