



営業部門責任者

英語のみの職場環境 | ワークライフバランス◎

Job Information

Hiring Company

Global Indian International School

Subsidiary

One World International School

Job ID

1614083

Industry

Education

Job Type

Contract

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

7 million yen ~ 8 million yen

Refreshed

September 25th, 2026 00:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 6 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

One World International School (OWIS) は、探究心・イノベーション・国際的な視野を重視した、生徒主体のK-12教育を提供する世界的なインターナショナルスクールグループです。現在、世界で8つのキャンパスを運営しており、日本国内では **大阪、つくば、浜松（2027年開校予定）** の3拠点を展開しています。生徒一人ひとりの成長を支え、将来に向けた力を育む教育環境を提供しています。

入学・アドミッション管理

- ・アドミッションチームと連携し、地域ごとの営業目標を遂行するとともに、年間・四半期・月間の入学者数目標を予測・管理する
- ・データ分析に基づき、組織目標に沿った入学促進戦略を策定・実行する
- ・保護者との関係強化および入学プロセス全体の顧客体験向上を通じて、生徒募集を推進する
- ・効果的な一連の営業・マーケティング戦略を通じて、月間の入学者数目標を達成する

- ・CRMシステム上の入学関連データを、正確かつタイムリーに更新・管理する
- ・営業ツールやカウンセリング手法に関するチーム向け研修を定期的に企画・実施する
- ・入学者数目標の達成に向け、アドミッションチームをリードし、モチベーション向上および業務支援を行う
- ・入学を検討している保護者に対し、入学手続き全般を案内し、スムーズなプロセスを提供する
- ・入学手続き、カウンセリング方法、サービス水準の継続的な改善を行う
- ・学生ビザ手続き、各種方針、学業上の要件を含む、日本国内の法令・規制への準拠を徹底する
- ・新規入学、進級者、卒業生等の生徒データベースを維持・更新する
- ・データ分析およびレポート作成を通じて、生徒募集戦略および業務効率の改善を図る
- ・各校の校長と密に連携し、退学状況および在籍継続率をモニタリング・管理する

営業・マーケティング

- ・日本国内のOWIS各キャンパスにおける入学者数増加に向けた戦略を策定・実行する
- ・入学目標達成に向け、承認された予算内でマーケティング施策を企画・実施する
- ・市場調査、競合分析、顧客アンケートを実施する
- ・市場動向を把握し、経営陣へ有益な情報や提案を提供する
- ・ターゲット層への新たなアプローチチャネルを特定・開拓する
- ・法人訪問等においてOWISを代表し、新たな市場機会を経営陣へ提案する

イベント運営

- ・オープンスクール、オリエンテーション、保護者向けイベント、スクールフェア等の学校イベントを企画・運営・サポートする
- ・日本国内の教育業界におけるセミナー、カンファレンス、ネットワーキングイベント等にOWISを代表して参加する

保護者・顧客対応

- ・来校者、電話、メールによる問い合わせに、プロフェッショナルかつ適切に対応する
- ・入学を検討している保護者および在校生の保護者との良好な関係を構築・維持する

その他

- ・月間および四半期ごとの入学者数目標を設定し、進捗を管理する
- ・データに基づいた効果的な営業戦略を策定する
- ・スピード感のある環境において、複数の優先事項を適切に管理する

Required Skills

必須・歓迎資格

- ・大学卒業以上（ビジネス、マーケティング、教育、または関連分野を専攻している方歓迎）

経験

- ・アドミッション管理・生徒募集における8～10年程度の実務経験、または他業界において同等レベルの営業組織をリードした経験
- ・顧客対応を行うチームのマネジメント経験
- ・営業分野における3年以上のリーダーシップ経験
- ・日本国内の教育市場、またはインターナショナルスクール業界での実務経験があれば尚可（必須ではありません）
- ・日本国内の関連法規、保護者のニーズ・期待、文化的背景や商習慣に対する深い理解

スキル

- ・高いリーダーシップ力およびチームマネジメント能力
- ・優れたコミュニケーション能力および対人スキル
- ・戦略的思考力および分析力
- ・営業・マーケティングに対する高い意識と実行力
- ・データに基づいた意思決定能力
- ・スピード感のある多文化環境で柔軟に業務を遂行できる能力

語学力

- ・日本語：ネイティブレベル必須
- ・英語：ビジネスレベル必須（それ以上の英語力をお持ちの方歓迎）

Company Description