CLESTRA Hauserman | BRINGING PEOPLE + IDEAS TOGETHER

営業職

外資系ならではの自由な社風♦オフィスソリューションのリーディングカンパニー

Job Information

Hiring Company
Clestra K.K.

Job ID
1619436

Industry
Other (Manufacturing)

Company Type
International Company

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Train Description
Ginza Line, Akasaka Mitsuke Station

Salary
6 million yen ~ 6.5 million yen

Work Hours
9:00~18:00

Holidays
完全週休二日制

Refreshed
November 25th, 2026 15:31

General Requirements

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business 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≫

- 新規顧客の開拓から製品提案、設計調整、納品、アフターサービスまで一貫して担う法人営業
- 有名企業や都心のランドマークとなるオフィス空間づくりに携わり、完成時に大きな達成感を得られる
- 高い専門性を磨きながら、実績に応じた報酬アップやシニア職・マネジメント職へのキャリアアップを目指せる
- 外資系ならではの自由で裁量の大きい社風に加え、年間休日126日、自由に選べるワークスペースを完備

【業務内容】
当社の営業職は、単なる製品販売にとどまらず、提案から設計、納品、アフターサービスまで一貫して関わり、プロジェクトの中核を担うポジションです。 取扱製品は限られる一方で、一つひとつに独自の仕様や施工上の特性があります。お客様に最適な提案を行うためには、深い製品理解に加え、設計・施工に関する幅広い知識と実務経験が求められます。
このように高い専門性と責任を担う営業職には、それに見合う報酬体系と、明確なキャリアパスを整備しています。所定の基準を満たしてSenior SalesManagerに任命された場合は、給与・賞与を含む報酬水準を大きく引き上げます。
また、複数のキャリアパスの一つとして、組織運営や人材育成を担うマネジメント・ポジションを目指すことも可能です。
いずれの道を選択する場合にも、役割と責任に見合った報酬をご用意しています。

＜具体的には＞

- 新規顧客の開拓と販売促進
  (a)オフィスの拡張、移転、新規開発など、新しいプロジェクトの機会を見つけ出し、
  それらを追跡する。
  (b)新しいリード(見込み客)を開拓し、強力なパイプラインを形成する。
  (c)既存の顧客に対してメンテナンスおよびアフターサービスを通じて販売を促進する。
- 業界の知識と販売計画
  (a)新商品について、製品案内、販売要項(英語)の読み込みなどによる事前学習
  (b)当社の販売ガイドラインに基づいた戦略的な販売計画を策定する。
  (c)顧客のポートフォリオを構築し、新たな見込み客の獲得をする。
- 顧客対応･連絡調整
  (a)適切な製品の選択と顧客への提案、商品の詳細説明、案内、折衝など
  (b)輸入コストや施工費用なども含んだ適切な販売金額の決定
  (c)当社設計部門との連絡･調整
  (d)完成後の検査対応や、補修工事の検討や実施
  (e)工事完了時･納入時の対応、納入後のフォローアップ

■主な納品先：
建築事務所やデザイナーからは、「クライアントの要望はクレストラでなければ現できない」と、指名・指定される事がよくあります。
＜あの G 社・A 社・F 社・A 社もすべて手掛けるスゴイ会社です＞
・ 森ビルヒルズ(六本木、虎ノ門、アーク、麻布台、愛宕山)
・ 新宿住友ビル ・ 野村ビル ・ センタービル
・ 東京日比谷ミッドタウン ・ 渋谷ヒカリエ ・ ガーデンテラス紀尾井町
・ 大崎ゲートシティ ・ 世界貿易センター ・ 池袋ウェストパーク
など、著名度が高いビルのテナントには、全てクレストラが手掛けたオフィスが入居しています。
有名ビルの場合には、ほとんど、複数のテナントを施工します。他には、
・ 大学 ・ 高級車ディーラー ・ ハイブランド アパレル ・ 大型公共スポーツ施設
・ 政府研究機関 ・ 大手製薬会社クリーンルーム ・ 空港ラウンジ
など高級感やハイセンスが求められる場所に多数納入実績があります。

■やりがい：
クライアントは、外資系企業・IT企業・金融機関などの一流企業が中心です。
施工を担当するオフィスは、東京を代表するビルのテナント企業です。
完成したオフィス空間を引き渡す瞬間は施工管理として大きな達成感を感じられる瞬間です。

■社風や企業風土：
＜調和を重んじながら個人も尊重する＞
外資ならではの自由な社風は、日本オフィスだけにとどまらず、世界各国の拠点で共通しています。管理するよりも、信頼して大きく裁量を与える、という企業風土に由来するもので、各国の拠点の社員は、自身の想像力と独自のアプローチによって仕事をすすめる場面が多く、それが効率的に目標の達成や成果となっています。

■オフィスの雰囲気：
グリーンをふんだんに配置したオフィスは、最高級の当社製品がそのまま使用されている「ライブ・ショールーム」の構成となっており、常に洗練され、キレイでオシャレなワークスペースで仕事ができます。

■自由に使えるワークスペース：
定められた自席の他に、空いていれば自由に共有スペースで仕事ができます。
・・・Open Space で広々と図面を見る
・・・Pantry で軽食を摂りながら作業する
・・・Meeting Room + ヘッドホンでメールの返信がサクサク
・・・ほぼ無音に遮音された Pod で全集中
などなど、働き方はあなた次第です。

■当社が属する産業・業界について (業界の現況とクレストラのいま)：
近年、東京23区の大規模オフィス市場では高水準化・大規模化が進み、オフィスに求められる価値は大きく変化しています。働き方改革やリモートワークの普及により、オフィスは単なる「働く場所」から、「生産性や創造性、企業価値を高める場」へと進化しています。
こうした中、先進的な企業ほどオフィス環境への投資を重視し、従業員のウェルビーイング向上と企業成長を両立させています。また同時に、環境配慮や安全性といった社会的責任への関心も一層高まっています。
クレストラの製品は、こうした時代の要請に応えるもので、品質・環境・安全の3分野においてISO9001、ISO14001、ISO45001の国際認証を取得した工場で製造されており、高い信頼性を備えています。
さらに、製造工程だけでなく、納入後の利用者の健康にも配慮した素材を採用するなど、サステナビリティへの取り組みを企業全体で推進しています。当社は、こうした製品・サービスを通じ、働く人々のウェルビーイング向上に貢献し、持続可能な社会の実現を支えています。

■クレストラとは (特色・製品・サービス) ：
クレストラ株式会社(Clestra K.K.)は、フランスに本社を置く Clestra Hauserman 社の日本法人です。
オフィスパーティションの設計、製造、輸入、施工、メンテナンスを一貫して行い、高品質な内装ソリューションを提供することで、多くの企業から信頼を得ています。世界各国にある拠点が連携することで、グローバルなプロジェクトにも対応でき、国際基準に準拠したサービスの提供を可能としています。

代表的な製品であるガラスパーティションシステムは、細部にまでこだわり、美しさを保ちながら柔軟な空間レイアウトを可能とする機能性も兼ね備えています。そのデザイン性と機能性の高さは業界に革命を起こし、世界的に高い評価を得ています。
創業者自身が、モジュールパーティションの発明者であるクレストラだからこそ、オフィスパーティションの老舗メーカーとして業界をリードし続けてくることができています。 クレストラは、常に業界の話題の中心であり、イノベーションによって一世を風靡し続けています。

【雇用形態】
正社員

【給与】
想定年収：360,000 x 17 = 6,120,000 円 ~ 380,000 x 17 = 6,460,000 円（月給制）
※17=12か月+5
※査定期間が通年である、会社業績·個人業績100%支給による計算例

（内訳）
月給：360,000円 ~ 380,000 円
基本給：265,923 円 ~ 280,696 円
固定残業代：94,077円 ~ 99,304円
※固定残業代含む (みなし残業制 45 時間/月)
※45時間超過分は別途支給

■賞与：年1回(2月)
月給の 5 か月分を100%として 個人目標達成度と会社の業績により支給率を乗じた額を支給
360,000 円の場合×5= 1,800,000 円
380,000 円の場合×5= 1,900,000 円

(a)採用が1/2から7/1までの場合:その年の7/1から12/31の6か月間を査定期間としてその翌年2月に2.5 か月分を100%として支給。採用年翌年1/1から通常計算。

(b)採用が7/2から12/31までの場合:査定期間が6カ月未満のため採用年の査定はなし(翌年2月の賞与は不支給)、採用年の翌年の1/1から通常査定として通常計算する。(支給は査定年の翌年の2月)

(c)採用が1/1の場合:採用日の1/1から査定期間として開始し,12/31までの1年間を通常の査定期間と同様に計算し、通常通り翌年2月に5 か月分を100%として支給

【就業時間】
9:00~18:00（勤務8時間）
※プロジェクトにより、一時的に勤務時間が夜間に変更となる場合があります。

■休憩1時間
■残業：あり（受注状況により変動)
※みなし残業制により45時間以下でも固定残業代は全額支給 / 45時間超過分別途支給）
■夜間勤務：なし
※ただし、他部署の応援で臨時的措置として勤務時間を夜間に変更し、深夜に勤務する場合があります。
■深夜勤務(23:00-05:00)は深夜割増手当(25%)支給

【勤務地】
本社：約20%
東京都港区赤坂3-7-14 赤坂HMビル3階
■アクセス：
・東京メトロ銀座線·丸の内線 赤坂見附駅 徒歩3分
・東京メトロ千代田線 赤坂駅 徒歩3分
・東京メトロ有楽町線·半蔵門線·南北線 永田町駅 徒歩5~8分

施工管理先：80%
ほとんどの場合において
港区·渋谷区·千代田区·中央区·渋谷区·新宿区などの都心中央部
まれに、首都圏郊外·地方都市など

【休日休暇】

- 完全週休二日制（土=所定外休日、日=法定休日）
- 年間休日数：2024年実績=126日、2025年実績=126日(120日以上保証)
  年間休日126日（月平均159時間）2026年見込みで計算
- 祝日·年末年始、その他会社で指定する日
- 年次有給休暇
  入社より6か月経過時点で10日、
  以降1年ごとに11日、12日、14日、16日、18日 → 最高付与日数20日
- 慶弔休暇
- 育児休暇
- 介護休暇
- 子の看護休暇→ 育児·介護のための時間短縮制度あり 育児休業取得実績100%(パパ育休)

※就業日：月火水木金

【待遇・福利厚生】

- 通勤手当 支給 50,000/月まで
  ※施工現場への往復は全額支給

- 社会保険完備 (健康保険、雇用保険、厚生年金、労災保険)

Required Skills

【必須要件】
下記の全てに該当していること。

- 英語 中級以上(使用する機会があります)
  目安としてTOEIC500点以上程度ですが、スコアは必須ではなく、それに相当すれば認定試験ではなく経験などでも可。英語に対するアレルギー(拒否反応)がなく、すすんで学ぼうという姿勢があることが大切です。
  ※Scoreなどある場合Certificate(コピー、スキャンで可)ご提出ください。英語職歴の場合特に必須の書類などありませんが、内容がわかるものがあれば選考に有利です。(いずれの場合でも会話で面接時に確認します。)
  ※職務保歴書などの応募書類は日本語でも構いませんが、英文があると選考に有利です。
- Microsoft Officeを中心とした、一般的なオフィスで使用するソフトウェアの使用ができること。または、簡易的な研修ですくに習得できるための基本的なPC操作ができること。
- スマートフォンやタブレットなど。モバイルデバイスの基本的操作ができること。
- 日本語がネイティブ·またはネイティブレベルであること。
- オフィスリノベーション、オフィスインテリア、オリスソリューション、などの業界またはそれに関連する業界、オフィスビル内装施工の分野での販売や営業経験があること。一般的に関連がないと思われる業界からの応募は、どのように関連しているのかを応募書類中に説明すること。

【歓迎要件】

- 特にパーティションに関する営業経験は採用に有利なポイントとなります。
- 新規開発·案件開拓における実績
- ゼネコン、設計事務所·デザイン事務所へのネットワークを持っている

【求める人物像】

- 自ら行動できるモチベーションや判断力
  何か指示を待って行動するのではなく、自らするべき事をみつけるモチベーションや自己判断で行動できるスキルが必要です。また、当社の社風として自由であり、個人に高く裁量を与える特徴があります。その分、単独で行動し、場面に適した判断を求められる機会が増え、責任も生じま。求められた課題を迅速に最善の方法で解決するスキル、そして判断できない時に正しく対処できるスキルが求められます。
- タイムマネジメント能力
  何を優先し、何をマルチタスクで行い、それぞれにどれだけ時間をかけるか、いつまでに何をすべきか、そのためにはどのようなペースで行動するべきか、など、自分の仕事のタイムスケジュールを自分で効率的に組み立てることができるスキルが必要です。
- 多方面の中心となる対人コミュニケーションスキル
  納入先クライアント、デザイン·設計事務所、ゼネコン、施工業者·外注加工の職人、当社設計、施工管理、積算·ロジスティック、海外工場など各々の担当者の中心となり、同時にコミュニケーションを進行できるスキルが求められます。それぞれの相手に適した対応能力が求められます。

Company Description