



★営業コンサルタント★ セールス経験を活かして、経営や戦略コンサルタントを目指しませんか？

ルーティンセールスではなく、営業計画策定から実行・分析までお任せします。

## Job Information

### Hiring Company

Aidma Holdings, INC.

### Job ID

1113685

### Job Type

Permanent Full-time

### Location

Tokyo - 23 Wards, Toshima-ku

### Train Description

Yamanote Line, Ikebukuro Station

### Salary

Negotiable, based on experience

### Work Hours

09:00~18:30 (休憩1.5時間)

### Refreshed

August 10th, 2022 04:00

## General Requirements

### Minimum Experience Level

Over 1 year

### Career Level

Mid Career

### Minimum English Level

None

### Minimum Japanese Level

Fluent

### Minimum Education Level

High-School or Below

### Visa Status

Permission to work in Japan required

## Job Description

### 【募集職種】

営業コンサルタント・マーケティングコンサルタント

### 【仕事内容】

#### ■マーケティング部門のミッション■

約500社のクライアントの代理として、電話やメール、Webを活用するなど様々な施策で、

年間400万件を超えるマーケティング業務やデータ分析などを行ないます。

実務を進めていくのは、在宅ワーカーを中心とした約2400名のスタッフです。

そんなスタッフを先導していくことが、あなたの主なミッションとなります。

#### ■マーケティング職の仕事内容■

- ・クライアントからの依頼案件の進捗管理
- ・在宅ワーカー（働くママスタッフ）のスケジュール管理
- ・業務の品質管理・向上（ミスの有無をチェック、トークスクリプトの改善）
- ・スタッフの採用・トレーニング
- ・マーケティングデータの集計・分析
- ・マーケティング施策の修正・改善、他

#### ■スタッフのサポート業務とは...■

<品質向上への取り組み>

スタッフから届くアポイント報告の電話を再生し、クライアントへ送る

メール内容との照らし合わせを行なっています。

こちらの業務は2時間ごとに、チーフが実施。

トラブルになりそうなミスが発見されたときに、相談を受けて指示していく立場を担います。

#### ■トレーニング

スタッフへマニュアルやトークスクリプトを渡し、その内容に沿った補足を伝えます。

また、一連の流れをロープレで確認。録音を聞いてフィードバックします。

#### ■案件のアサイン

「どんな業界にアプローチする案件なのか」を分析。それを元に、ピッタリな特性や前職経験をもつ

スタッフをアサインしていきます。

さらに...▽

「人材業界」「IT業界」「化粧品メーカー」「食品メーカー」「コンサルティング業界」など、

上場企業から中小ベンチャー企業まで、幅広い分野に精通しているので、

これまでの業界知識を活かしながら、新しいマーケットへの見識を広げることができます。

---

#### Required Skills

**【応募条件】**

最終学歴：高校卒以上

◇PCスキル（office系）

**【歓迎条件】**

◇BtoB、BtoC問わず何かしらの営業経験をお持ちの方

◇営業経験はなくても、BtoB商材を扱う企業に勤め、対顧客と折衝をする経験部署に勤めていた方

※新卒や未経験の方でも成長できる、充実した研修プログラムがあるので、安心して働くことができます

◇マネジメント経験

**【こんな方が活躍しています】**

- ・ 保険、不動産、住宅メーカー、証券等の営業経験者
- ・ 飲食や工場現場でのスタッフ経験者（営業未経験） など

選考は面接3回、適性検査2回とじっくり相互理解を深めながら行います。  
まずはお気軽にご応募ください。

**【受賞歴】**

2010～2015年 ベストベンチャー100 6年連続選出

2011年 人材採用と育成に力を入れている「人財力100」に選出

2013年 新日本監査法人主催「job Creation 2013」受賞

**【雇用形態】**

正社員

**【年収】**

300万円～600万円

**【就業時間】**

09:00～18:30

※実働8時間（休憩1.5時間）

**【転勤の有無】**

転勤なし

**【主な勤務地】**

◆東京本社

東京都豊島区南池袋2-25-5

藤久ビル東5号館 4F

J R線、西武池袋線、東京メトロ、東武東上線

「池袋駅」東口から徒歩5分、39出口から徒歩1分

---

**Company Description**

当社は「全ての人の夢の実現に貢献する」ことを経営理念とし、「世界の可能性を広げる」というビジョンを掲げています。

このビジョンを実現する第一歩として、日本がこれから必ず直面する、労働人口減少という社会課題を解決していく事業に取り組んでいます。

私たちは、何らかの事情でフルタイムでは働けない、出社して働くことが出来ない、

このような方達と企業をマッチングする事で人口減少での採用難という問題を解決していこうと考えています。

まずは営業分野における人材不足に焦点を当て、企業には営業支援という形で新規開拓におけるテストマーケティングを当社側で実施し、その後、効果性が見込める方法だけを抽出した上で、働き方に課題を抱えているワーカーに委託をし、企業の営業分野における人手不足問題を解決していきます。

## 【提供サービス】

• **CrowdSales**

新入社員1人分の人件費で、アイドマの貴社専属精鋭チームが営業の必勝パターンを見つけ、収益を最大化いたします。アイドマは、単なるテレポや営業代行ではなく「テストマーケティングで必勝パターンを見つけ貴社に営業の仕組みを作る」会社です。必勝パターンを確立した後は、自社で行う、在宅に切り替えコストを下げるなど様々な戦略を立て収益を最大化できます。

アイドマのCrowdSalesを活用すれば「自社でやるべきこと」と「アイドマに任せること」を棲み分け人材に頼ることなく収益を最大化させることが可能になるのです。

• **meet in**

ログインやダウンロードは一切不要の1秒でつながるオンラインミーティング

• **mama works**

働く「時間」と「場所」を自由に選べる、全国のママさんを応援する求人サイト

• **BIZMAPS**

登録企業数160万以上。精度の高い最新の法人営業リストを無料で利用可能。