



【東京】営業コーディネーター | 既存顧客中心に通訳・翻訳サービスの提供 | フルフレックス&リモートワーク可

1979年創立 | 45期連続右肩上がり成長 | 20代~30代が6割以上で若手が活躍中

## 募集職種

### 採用企業名

株式会社KYT

### 求人ID

1567622

### 業種

その他（通訳・翻訳）

### 会社の種類

外資系企業

### 雇用形態

正社員

### 勤務地

東京都 23区, 港区

### 最寄駅

銀座線、 虎ノ門駅

### 給与

350万円 ~ 600万円

### 勤務時間

コアタイム無しのフルフレックス

### 休日・休暇

完全週休2日制（土日祝）

### 更新日

2026年05月08日 13:00

## 応募必要条件

### 職務経験

1年以上

### キャリアレベル

中途経験者レベル

### 英語レベル

基礎会話レベル

### 日本語レベル

ネイティブ

### 最終学歴

大学卒：学士号

### 現在のビザ

日本での就労許可が必要です

## 募集要項

### ■当社について：

<45期連続右肩上がりの成長>

一流の通訳・翻訳者を紹介するだけでなく、営業コーディネーターが現場のフォローまでする当社のサービス品質の高さは業界でも際立っており、毎年依頼が増加しています。  
また、利益を積極的に現場に還元しているのも特徴。

▼例えば、こんな経験が仕事に活かせます！

- ◎法人営業経験者（業界問わず、顧客折衝や提案業務を通じて成果を出してきた方）
- ◎営業事務・営業アシスタント経験者（顧客対応や社内調整など、責任ある業務を担ってきた方）
- ◎金融・人材・プライダルなどBtoC領域で、業績責任を持って営業活動を行ってきた方
- ◎マーケティングや企画職で、提案型の業務に携わった経験をお持ちの方

#### ≪募集要項・本ポジションの魅力≫

- ・ 既存顧客中心に営業とコーディネートを一貫して担い、通訳・翻訳サービスの価値提供を行う業務
- ・ 語学スキルや営業力を活かし、プロフェッショナルと連携しながら顧客課題を解決できるやりがい
- ・ 顧客のパートナーとして企画・提案から実施・フォローまで深く関われ、信頼構築を実感できる点
- ・ リモート併用・フルフレックス・残業少なめで働きやすく、成長機会や社内投資も積極的な環境

#### 【業務内容】

##### ≪セールス業務≫

- ・ 既存顧客の深耕（セールス業務全般の約8割）
- ・ 新規窓口の開拓・信頼関係の構築
- ・ ユースケース（他社事例）の紹介

##### ≪コーディネート業務≫

- ・ 顧客からの問い合わせ対応（新しい案件の相談、やり方や進め方に関する質問、案件内容へのリクエスト...等）
- ・ 顧客／案件特性を踏まえた通訳者・翻訳者／機材などの手配
- ・ 顧客および外部エキスパート（通訳者・翻訳者）とのスケジュール／案件内容／見積書・契約書・請求書等に関する調整業務／事務作業
- ・ 通訳現場における顧客／通訳者との各種コミュニケーション

#### ■仕事の魅力：

①語学スキルを活かせる、語学のプロフェッショナルと一緒に仕事ができる

顧客企業の8割～9割は日本人が窓口のため、日本語でのコミュニケーションが基本ですが、英語スキルがあれば、外国人クライアントとの打合せなどで活かれます。また、英語が苦手な方は、各種フォーマットや翻訳ツールを活用することで活躍いただけます。

②数字やKPIのみを追いかけるのではなく、顧客のパートナーとして、関係構築から実施、フォローまで一貫して関わることができる

提供サイドの都合で営業職とコーディネーター職を分ける体制も多くみられますが、KYTでは顧客への一貫した価値提供を重視し、各営業コーディネーターが責任を持って顧客とパートナーシップを構築していく体制をとっています。

#### ■チーム組織構成：

営業コーディネーターは「通訳」「翻訳」「通訳・翻訳者の派遣（※）」を扱うチームにそれぞれ分かれています。

最初は先輩と一緒に案件を担当していき、徐々に独り立ちしていきましょう。

もちろん独り立ち後もチーム内で質問しやすい雰囲気なので、ご安心ください。

※通訳・翻訳者の派遣：クライアントの社内に常駐する通訳・翻訳者をアサインする案件。

＜男女比＞ 6：4

＜年齢構成＞ 20代～30代が6割以上です。

#### ■入社後：

座学からスタートしていきます！

最初の数日間は、会社の事業や業務で使用するツールなどを座学で学んでいきます！その後は配属先チームでのOJTとなります。

教育担当の先輩がきちんと業務をお教えしていきますのでご安心ください。

大体3カ月～半年ほどを目安に独り立ちしていきましょう。

#### 【雇用形態】

正社員

※試用期間あり、3カ月（期間中はフレックスタイム制でなく、定時制〈09:30～18:30〉となります）

#### 【給与】

入社時の想定年収：年収344万円～586万円

月給250,100円（※固定残業15時間26,100円を含む）～月給425,400円（※固定残業15時間44,400円を含む）＋賞与年2回＋諸手当

※経験・能力を考慮の上、決定致します。

※固定残業代を超える労働を行った場合は追加支給致します。

■昇給：年1回（6月）

■賞与：年2回（12月、5月）

※12月（基本賞与）は1か月、5月（業績賞与）は1か月を基準に個人業績によって増減

※上記賞与以外に、全社の業績に応じて「インセンティブ賞与」と「決算賞与」を支給することがあります。

＜月収例＞

月収40万円（35歳／入社3年目）

月収31万円（28歳／入社2年目）

＜社員の年収例＞

年収700万円／34歳・入社5年目

年収450万円／30歳・入社4年目

年収400万円 / 25歳・入社3年目

#### 【就業時間】

コアタイム無しのフルフレックス  
標準的な勤務例 / 09:30~18:30  
平均残業時間：月20時間 ※繁忙期は除く

#### 【勤務地】

<転勤なし / 在宅勤務あり / 駅チカ>  
本社：東京都港区虎ノ門1-2-8 虎ノ門琴平タワー7F

◎U・Iターン歓迎  
◎虎ノ門駅・霞ヶ関駅からアクセス良好！  
◎オフィスはフリーアドレス♪  
※屋内全面禁煙

#### <アクセス>

・東京メトロ銀座線「虎ノ門駅」2番出口より徒歩1分  
・東京メトロ丸ノ内線・日比谷線・千代田線「霞ヶ関駅」A12番出口より徒歩7分

#### <在宅勤務も取り入れています>

一通りの業務を習得したあとは、在宅勤務を取り入れて働けます。（月12日以上出社）

#### 【休日休暇】

- ・年間休日120日
- ・完全週休2日制（土日）
- ・祝日休み
- ・年末年始休暇
- ・GW休暇
- ・慶弔休暇
- ・有給休暇
- ・産前・産後休暇（取得実績あり）
- ・育児休暇（取得実績あり）
- ・介護休暇

#### <有休をつなげて連休も取得可能！>

案件の状況にもよりますが、有休と土日をつなげて5連休以上を取得することも可能です。

#### 【待遇・福利厚生】

- ・各種社会保険完備（雇用・労災・健康・厚生年金）
- ・交通費支給（月3万円まで）
- ・時間外手当
- ・ウォーターサーバー利用可能
- ・定期的な勉強会  
...担当が違うメンバー同士で集まり、現場の手配、クライアント・ネットワークの広げ方など、情報を共有しています。

---

## スキル・資格

<学歴不問、業種未経験・第二新卒・営業経験者歓迎！>  
顧客に貢献したい方/海外や英語に関わる仕事に興味がある方

#### 【必須要件】

下記のいずれかまたは両方の経験

- ・法人営業経験または個人営業経験
- ・カスタマーサクセスの経験
- ・顧客とのやり取りを含む営業事務の経験
- ・日本語はネイティブレベルが必須です

#### 【求める人物像】

①For Youのスタンス

顧客に貢献したい、仲間に貢献したいという動機を強く持った方

②コミュニケーション能力

仕事や相手の状況をよく理解した上で、顧客や外部エキスパートに寄り添いながらも、必要な主張や説得をすることによって求められる成果を実現できる方

③プロセスマネジメント力

同時並行で発生する多数の作業に目配りしながら、状況や関係者の特性に応じて柔軟に計画や進め方を都度最適化し、自分の役割や業務を推進できる方

#### 【選考について】

書類選考→適性検査→1次面接→最終面接→内定

※面接日時や入社日などは希望を考慮して決定していきます。

※今期10名規模の大型採用を実施中です！

#### <適性検査のレポート進呈>

適性検査のレポート進呈については、適性検査を受検いただいた方全員に合否問わず送付いたします！

〈先輩たちの前職について〉

メーカー営業や旅行代理店、英会話スクールなど...未経験から入社するメンバーが80%以上です！

---

会社説明