



【法人営業】『7つの習慣』に基づくサブスク型ワークセッションを顧客の経営課題に合わせて提案/インセンティブあり

クライアントの組織課題を深掘りし、長期間に渡って伴走するポジション/在宅勤務可

募集職種

採用企業名

フランクリン・コヴィー・ジャパン株式会社

求人ID

1574616

業種

ビジネスコンサルティング

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, 千代田区

最寄駅

半蔵門線、 半蔵門駅

給与

450万円 ~ 600万円

更新日

2026年04月13日 01:00

応募必要条件

職務経験

3年以上

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

日常会話レベル

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

業界・企業規模問わず、『7つの習慣』に基づく、サブスク型のワークセッションを顧客の経営課題に合わせて経営層を中心に提案営業を行います。

ゆくゆくはシニアクライアントパートナーや組織のマネジメント候補になって頂きます。

■業務の特徴

- 新規開拓や既存企業、マーケティングチームからの新規アサインを担当頂きます。担当社数は多くて60社程度。人事・経営企画・社長・役員に対して提案して頂くことが多いです。
- サブスクリプション型サービスとして200万円～1000万円程の案件を展開。

初年度目標は2,500万円で、目標達成時にはインセンティブでしっかりと還元されます。

- 企業様ごとに合わせて、柔軟に提案やご支援の形を変えながら最大の介入価値を發揮していく「型にはまらないご支援」が最大の魅力です。

=====

<このお仕事のPOINT>

●経営層（社長・役員）のいちパートナーとして伴走

提案するのは企業の舵取りを担う経営者層です。

同じ目線で語り合い、組織が劇的に変わっていくプロセスを一番近くで見守ることができます。

●目指すのは行動変容！

研修のご提供はあくまで手段です。「従業員がどう変わるか」「組織がどう変われば成功か？」という

ゴールを明確にし、結果にコミットします。

=====

■職務詳細

お客様への研修の提供そのものが目的ではありません。

「なぜ、今その研修が必要なのか？」「その先に、どんな状態を実現したいのか？」など、

お客様と一緒に現状の組織課題を棚卸しすることからスタートします。

●課題ヒアリング

経営層や人事責任者に対し組織の現状をヒアリング。

顕在化している悩み（離職、生産性など）の背景にある「真の課題」を特定

●提案書作成

12種類の基幹コンテンツをベースに、顧客ごとに研修をカスタマイズ

●商談・受注

「なぜこの研修が必要なのか」「受講者がどう変わるのか」を顧客へプレゼン・受注

●伴走支援

研修実施中、受講者の反応や変化をリアルタイムで把握。

実施後は分析・結果報告と次回以降の育成プランをご提案。

※主なクライアントは金融・IT/製薬メーカーなどの大手企業。

海外案件も多く、英語を活かしキャリアアップできます。

■当社について

多くの企業が抱える経営課題。これらは1日限りのイベント的な研修では解決できません。

私たちは「組織としての行動変容」をモットーに数日間の単発研修ではなく、

数カ月単位の中長期的な研修をサブスクリプション型のサービスとして提供しています。

12の基幹コンテンツ×長期支援で、顧客にとっての唯一無二のパートナーを目指しませんか？

■組織構成

営業部門：40代のマネージャー2名、30代を中心としたメンバー10名の計12名が在籍しています

入社後3か月間は研修、OJTにより業務に慣れていただき、

2〜3か月目から顧客面談を行っていただくことを想定しています。

【支援事例】

<大手調剤薬局向け組織開発プロジェクト>

①顧客課題

- ・業種の特長として競合との差別化が難しい 各店舗での顧客満足度を向上させていきたい。
- ・組織の課題として本部からの提案に対して抵抗があるようなことはないが、一方で、定型的な業務が多いこともあり、自発的に社員が動く文化がない。

②提案・提供した内容

- ・社員一人一人の主体性を向上させる
- ・それを実現するために、自社にとって理想的な「主体的なメンバーの」定義付けの実施、また主体性のある社員を育成していくにあたって軸となる階層を決定。
- ・その階層にあたる社員に向けての集合型研修の実施、店舗での行動状況の実態ヒアリング、報告会の開催といった一連のPDCAを回す支援を実行。

③結果

- ・顧客アンケートと社内の360度評価により効果を検証 顧客アンケートについては店舗でスコアが改善
- ・360度評価においては研修対象のメンバーの評価が大幅に向上

■勤務地：本社

住所：東京都千代田区三番町5-7 精糖会館7F

勤務地最寄駅：地下鉄半蔵門線／半蔵門駅

受動喫煙対策：屋内全面禁煙

<転勤>当面なし

<在宅勤務・リモートワーク>相談可

※現状リモートワークをメインとし、必要に応じて出社するような勤務形態をとっております。

<オンライン面接>可

■勤務時間

フレックスタイム制

コアタイム：10:00～15:00
休憩時間：60分

<標準的な勤務時間帯>8:45～17:30
※19:00にはほとんどの方が退社されています。

■雇用形態：正社員
※期間の定め：無
<試用期間>6ヶ月

■想定年収
450～600万 + インセンティブ

<賃金形態>月給制

※昇給あり

※残業手当あり

■インセンティブ事例

例 (1) 経験年数2年、年間30社のお取引でインセンティブ275万円

例 (2) 経験年数3年、年間35社のお取引でインセンティブ500万円

例 (3) 経験年数8年、年間85社のお取引でインセンティブ600万円

※記載金額は選考を通じて上下する可能性があります。

※月給(月額)は固定手当を含みます。

■待遇・福利厚生

通勤手当、健康保険、厚生年金保険、雇用保険、労災保険、退職金制度

<各手当・制度補足>

通勤手当：全額支給

退職金制度：401K

<教育制度・資格補助補足>

OJTに加え、まずは公開コースを受講してもらい、
サービスを体感することでより良い提案につなげていただきます。

<その他補足>

毎年1万円分の書籍購入費支給

■休日・休暇

完全週休2日制（休日は土日祝日）

年間有給休暇10日～20日（下限日数は、入社半年経過後の付与日数となります）

年間休日133日

土日休み 特別休暇5日含む

スキル・資格

■必須条件

・コンサルティング（またはそれに準ずる経験）や営業経験をお持ちの方

■歓迎条件

・無形商材の営業経験をお持ちの方

・企業の課題解決に注力されたご経験がある方

・金融の新規営業経験をお持ちの方

・英語の読み書き・会話力がある方

※グローバル顧客対応をお任せする可能性もございます。

※本社がアメリカであるため、英語でのキャッチアップの場が多いです。

会社説明