# 【営業リーダー】世界への挑戦をリードする英語コーチングサービスのコンサルティング営業（東京・大阪・福岡）

## 募集職種

**採用企業名**
株式会社Morrow World

**支社・支店**
イングリード｜株式会社Morrow World

**求人ID**
1595732

**部署名**
イングリード コンサルタント部署

**業種**
その他（教育・語学）

**雇用形態**
正社員

**勤務地**
東京都 23区, 港区

**最寄駅**
都営大江戸線、　汐留駅

**給与**
650万円 ~ 800万円

**勤務時間**
9:00〜18:00（実働8時間・休憩1時間）

**休日・休暇**
完全週休2日制

**更新日**
2026年09月09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**
無し

**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

◆ **仕事内容**

「世界への挑戦をリードする」というミッションのもと、英語コーチング「イングリード」の受講を検討されている方へのコンサルティング営業と、チームの強化を担っていただきます。

**【主な業務内容】**

・受講を検討されている方へのカウンセリング（オンライン）
・受講生の目標・課題に合わせた学習プランの提案
・受講開始後のフォローアップ
・チームの営業プロセス改善・標準化
・メンバーの育成・サポート
・営業数値の管理・改善施策の立案

**【この仕事の魅力】**

代表(CEO)や経営陣に近い距離で、新しい売上の柱づくりに関われます
リーダー候補として、チームの営業プロセス改善やメンバー育成にも関わります
顧客ファーストと結果のバランスを大切にする組織文化です
業界No.1のサービスをさらにスケールさせる、ベンチャーならではの圧倒的な推進力と当事者意識
仕組み化や組織作りの経験を通じ、どこでも通用する「再現性の高いマネジメントスキル」

**■オンライン英語コーチング「イングリード（ENGLEAD）」**

応用言語学に基づいた「完全オンライン型英語コーチング」。画一的なカリキュラムではなく、一人ひとりに最適化した完全オーダーメイドのプランを提供しています。受講生以上にその人生を想い、目標達成まで徹底的に伴走するのが、私たちのスタンスです。

**■イングリードの目指す未来**

イングリードは「英語コーチングといえばイングリード」—— 英語コーチング業界のスタンダード、そしてNo.1を目指しています。 2026年は小野伸二さんのアンバサダー就任や大規模なリブランディングを進め、その実現に向けて大きく動き出しています。

**雇用形態**
正社員

**想定年収**
650万円〜700万円（月給：550,000円 ~ 670,000円）

上記には、固定残業代（月20時間分：76,992円 ~ 92,922円）を含みます。
時間超過分については別途支給いたします。

賞与は、在籍1年以上経過したメンバーを対象に、上記年収とは別途、会社業績および個人評価に応じた業績連動型賞与を年1回支給します。

※経験・実績・責任範囲に応じて決定します。

**勤務地**
※3つの拠点からお選びいただけます

・東京オフィス（東京都港区東新橋2丁目18–2 グラディート汐留ビアンコ 3F）

・大阪オフィス（大阪府大阪市北区堂島1-1-5 関電不動産梅田新道ビル B2F）

・福岡オフィス（福岡県福岡市中央区大名2-12-8 大名町ビル 4F）

**勤務時間**
9時00分 ~ 18時00分
・実働時間：8時間/日
・休憩1時間
・週5日 / 固定曜日勤務

**休日・休暇**
・年間休日120日以上
・完全週休2日制（曜日選択可）
・GW休暇（1週間）
・夏季休暇（1週間）
・年末年始休日（1週間）
・記念日休暇
・産前・産後・育児休暇
・有給休暇
・慶弔休暇

**待遇・福利厚生**

・セルスタ ( 自己学習サポート費用 上限3,000円/月 )
・リモサポ ( 在宅時のサブモニターやリングライトなどの貸出など )
・英語学習サポート ( タビケンプライムの英語プログラム・シャドーイング添削コースの無料受講 )
・レクリエーション費補助
・引越し祝い金 ( オフィス出社を目的に引越しする場合、引っ越し祝い金のサポート/社内規定あり )
・交通費支給
・導入研修あり
・健康診断
・出社手当
・社会保険完備 ( 雇用保険、労災保険、厚生年金、健康保険 )
・慶弔休暇制度
・服装自由 ( 外部商談時はジャケット着用 )

## スキル・資格

**【必須条件・スキル】**

当社は実績や経験だけでなく、その人の思考と行動、そしてこれからの挑戦意欲を大切にしています。以下の経験に当てはまらなくても、「もっと成長したい」という向上心と挑戦意欲をお持ちの方は、ぜひご応募ください。

- 営業経験4年以上
- 営業プロセスの標準化・KPI管理の経験
- 自らクロージングできるプレイヤーとしての実績
  ※「お客様の英語学習の痛みに共感できる」といったマインドを重視します。

**【歓迎条件】**

・原則出社勤務ができる方 ( 東京オフィス )

※HR、研修、人材育成、SaaS、教育、英語、リスキリング領域での営業経験者は特に歓迎します。

・自分で営業プロセスを改善した経験
・英会話スクール/英語コーチングでの営業経験
・toC商材、または無形商材の営業経験
・英語学習、海外滞在、留学等の経験
・保険・ウェディング等のカウンセリング型営業経験
・人材紹介・人材派遣での営業経験
・少人数チームのマネジメント、育成経験

**【求める人物像】**

・プレイヤーとして成果を出しつつ、チーム全体の成果にも意識を向けられる方
・営業で成果を出すこと、目標を達成することにやりがいを感じる方
・組織のルール・方針を尊重した上で、自発的に行動できる方
・顧客ファーストと結果 ( 数字 ) のバランスを大切にできる方

## 会社説明