

【完全在宅】TELESALES OPERATIONS MANAGER　世界最大のコンタクトセンター 年収～800万円

フルリモート！世界最大のフランス系オムニチャネルサービス、コンタクトセンター企業

募集職種

人材紹介会社
ジョブインパルスジャパン株式会社

求人ID
1609459

業種
インターネット・Webサービス

会社の種類
大手企業 (300名を超える従業員数) - 外資系企業

雇用形態
正社員

勤務地
日本

給与
600万円～800万円

時給
年収：～800 万円

勤務時間
月～金 9：00～18：00 ＊必要に応じて土日祝に勤務いただく場合あり

休日・休暇
土日祝

更新日
2026年11月03日 00:00

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
ビジネス会話レベル (英語使用比率: 25%程度)

日本語レベル
ネイティブレベル

最終学歴
高等学校卒

現在のビザ
日本での就労許可が必要です

募集要項

世界的な通販サイトの企業様で、その企業様が運営している BtoB プロ グラムのセールス部門の案件になります。在宅勤務(日本各地)

1. テレセールスオペレーションの運営管理

• 担当プロジェクトにおける日々の業務運営管理

• 売上、商談獲得数、契約件数、コンバージョン率などの目標達成 • KPI モニタリングおよび目標未達時の改善施策実行

• 生産性・品質・応答率など各種運営指標の管理 • 繁閑に応じたリソース配置や業務調整

2. パフォーマンス管理・分析

• 営業実績データの分析および課題特定

• 個人・チームごとの成果分析

• ファネル分析や商談分析による改善策の策定

• 数値に基づくアクションプランの立案と実行

• レポート作成および定期レビューの実施

3. クライアント対応

• クライアントとの日常的なコミュニケーション窓口

• 運営実績および改善施策の報告

• クライアント要望の理解および運営への反映

• KPI 達成に向けた提案および改善活動の推進

• 問題発生時の迅速なエスカレーション対応

4. 人材マネジメント・育成

• スーパーバイザー、チームリーダー、オペレーターの育成

• 定期的なコーチングおよびフィードバック実施

• パフォーマンス評価および目標設定

• 後継者育成およびリーダー候補の発掘

• エンゲージメント向上および離職防止施策の実施

5. 継続的改善活動

• 業務プロセスの見直しおよび改善推進

• ベストプラクティスの展開と標準化

• 品質向上および生産性向上施策の実施

• AI、CRM、BI ツール等を活用した業務効率化

• クライアントへの改善提案および付加価値創出

選考の流れについて： 書類選考→オンライン 1 次面接→オンライン 2 次面接 (3 次までの可能性あり)

スキル・資格

＜必須要件＞

- 英語:ビジネスレベル
- テレセールス、インサイドセールス、コンタクトセンター、BPO 業界における 5 年以上 の経験
- オペレーションマネジメント力
- データ分析力
- クライアントマネジメント力

- 人材育成力

＜歓迎要件＞

- 100 名以上の大規模オペレーションでの管理経験
- BPO 業界でのマルチクライアント運営経験
- Salesforce、Dynamics、HubSpot 等の CRM 利用経験
- Power BI、Tableau などの分析ツール利用経験
- インサイドセールス組織の立ち上げ経験
- Six Sigma、Lean など改善活動の経験有者
- AI や自動化ツールの業務活用経験

＜求める人物像＞

- 数字に強く、成果達成への執着心を持っている方
- 現場に深く入り込みながらチームをリードできる方
- 課題を発見し、自ら解決策を考え実行できる方
- クライアントとの良好な関係を構築できる方
- 人材育成に情熱を持ち、強いチームを作ることにやりがいを感じる方
- 「営業成果の最大化」と「組織力の向上」を両立できる方

ご自宅にご準備頂く環境■プライバシーの確保が出来る静かな作業環境■ワークステーション（デスク＆イス）■インターネット固定回線（カタログ値 20Mbps 以上）（※諸条件あり）

会社説明