



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

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

1609461

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08月25日 17:02

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

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

クライアントは、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. テレセールス組織の企画・設計

- 100 名以上の大規模テレセールス組織の立ち上げおよび運営モデルの設計
- クライアントの事業目標に基づく営業戦略・運営計画の策定
- KPI、営業プロセス、評価制度、インセンティブ制度の設計・運用
- 新規案件の立ち上げ、移管、拡大プロジェクトの推進

2. オペレーションマネジメント

- 100 名以上のテレセールス組織の運営管理
- 売上目標、商談獲得数、成約率、生産性指標など各種 KPI の達成
- 人員計画、シフト計画、生産性管理の実施
- オペレーション上の課題やリスクの特定および改善施策の実行

3. クライアントマネジメント

- クライアントとの主要窓口として関係構築・維持
- クライアントの要望や事業目標を理解し、運営方針へ反映
- 定期的な業績報告および改善提案の実施
- エスカレーション対応および顧客満足度向上の推進

4. 分析・改善活動

- 営業実績、顧客動向、コンバージョン率、生産性などの分析
- 課題の原因分析（Root Cause Analysis）および改善施策の立案・実行
- PDCA サイクルを通じた継続的な業務改善
- CRM、BI ツール、AI ソリューション等を活用した業務効率化と成果向上

5. 人材育成・組織開発

- マネージャー、SV、チームリーダー、オペレーターの育成
- コーチングおよびパフォーマンスマネジメントの実施
- 次世代リーダー育成およびサクセッションプランの策定
- 高い成果を継続的に生み出す組織文化の醸成

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 >

- 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 10 年以上の経験
- 営業マネジメント力
- 分析力・課題解決力
- クライアントマネジメント力
- リーダーシップ・人材育成力
- オペレーション改善力
- テクノロジー活用力（Salesforce、Microsoft Dynamics、HubSpot など CRM の活用経験、Power BI、Tableau など分析

ツールの活用経験)

< 歓迎要件 >

- IT 製品、通信、SaaS、金融業界等における営業組織管理経験
- 多言語・多国籍チームのマネジメント経験
- コンタクトセンターDX や AI 活用プロジェクトの経験
- Six Sigma、PMP 等の資格保有者

< 求める人物像 >

- 営業目標達成に対する強いコミットメントを持ち、データに基づいた意思決定と継続的な改善を推進できる方
- クライアントとの信頼関係を構築しながら、100 名以上の大規模テレセールス組織を率いて高い成果を創出できる方
- 特に、「成果を出す仕組みを作る力」と「成果を出せる人材を育成する力」の両方を備えた方

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