

【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

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＞

- 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 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