

20～30代活躍中！大学生向けの海外プログラム【大学向け営業責任者】新規大学の開拓・プログラムの導入・継続拡大まで

募集職種

採用企業名
ソーシャルマッチ株式会社

求人ID
1609526

業種
教育・学校

会社の種類
中小企業 (従業員300名以下)

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区, 中央区

最寄駅
半蔵門線、　水天宮前駅

給与
500万円 ~ 1000万円

勤務時間
9:00〜18:00

休日・休暇
週休2日制

更新日
2026年11月02日 01:00

応募必要条件

職務経験
1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

≪募集要項・本ポジションの魅力≫

- 大学との提携強化から新規開拓、学内説明会まで一気通貫で海外プログラムを拡大
- 大学の意思決定を動かし、学生の参加障壁を下げながら人生を変える機会を全国へ広げられる
- 営業戦略の設計から実行・改善まで担い、大学とのパートナーシップを自ら構築できる裁量が魅力

- リモート・副業からの参画も可能で、柔軟な働き方と年収500万~1000万円を両立できる

【業務内容】
大学生向けの海外プログラムは累計1,290名が参加し、2027年にはカンボジア、マレーシアに続き、3カ国目へ展開します。今後さらに多くの学生へ機会を届けるため、既存大学とのパートナーシップ強化と、新たな大学の開拓を担う大学営業メンバーを募集します。単に海外プログラムを提案するのではなく、学生の人生を変える機会を全国へ広げる仕事です。

＜具体的には＞
大学の意思決定を動かし、参加学生の最大化を目指すべく、導入から継続拡大までを一気通貫で実施.。

1．既存大学とのパートナーシップ深化：

- 経営陣からの引き継ぎ・リレーション強化
  - 既存提携校の窓口を引き継ぎ、信頼関係を深化します。
- 参加者数を最大化する構造を構築
  - 費用補助・単位認定など、参加障壁を下げる制度導入の提案・稟議伴走
  - これにより、学生が参加しやすい仕組みを構造レベルで作り出し、参加者数を最大化させます。

2．新規大学の開拓：

- 導入の推進
  - 接点が薄い大学に対してアプローチし、学内説明会の開催や提携へと引き上げます。
- 未開拓大学への戦略的アプローチ
  - ターゲット大学の課題をリサーチし、課題解決型の提案で新規開拓します。

3．導入推進 / 現場理解：

- 学内説明会の登壇・ファシリテーション
  - 学生の心を動かすプレゼンテーションを行い、その場で参加意欲を醸成します。

＜環境＞

- デュアルモニター・PCスタンド支給。希望するイスやスタンド等相談可
- PCはMACメインだが他ブランドの支給も相談可

＜ツール＞
- 全般：Google Workspace
- AI：Gemini, chatGPT
- コミュニケーション：slack, notion, zoom, FB Messenger
- マーケティング：salesforce, benchmark, Formmailer
- 会計：freee
- デザイン：canva 等
  ※希望するツールの導入相談歓迎

【雇用形態】
ご希望や現在のご状況に合わせて、参画スタイルを選んでいただけます。

①フルタイムでの参画：
- 入社後6ヶ月間は契約社員として勤務いただきます（給与・待遇・手当等は正社員と同一です）
- この期間は、実際の業務を通じて、お互いに仕事内容や働き方への理解を深めるための期間と考えています
- 正社員として長くご活躍いただくことを想定しており、期間中の勤務状況や成果、適性などを踏まえ、双方合意のうえ正社員への移行を決定します。

②副業からスタート：
- 現在のお仕事を続けながら、副業として参画いただけます。
- 実際に一緒に働き、双方の希望が合えば正社員へ移行が可能です。
- 副業期間中はリモートでの参画が可能で、稼働時間・曜日等は、ご状況に合わせて柔軟に設定いただけます。

【給与】
賃金想定年収：500万円〜1,000万円

【就業時間】
標準的な勤務時間帯：9:00〜18:00

【勤務地】
東京都中央区日本橋蛎殻町1丁目21-7 日本橋YTビル4階
■アクセス：水天宮前駅 徒歩5分 / 茅場町駅 徒歩8分 / 人形町駅 徒歩10分

【休日休暇】

- 週休2日制

【待遇・福利厚生】

- 厚生年金, 健康保険, 雇用保険, 労災保険加入
- 健康診断
- 通勤交通費支給（上限3万円/月）

スキル・資格

【必須要件】

【必須要件】

- 顧客との折衝経験が豊富な方（営業orカスタマーサクセスorカスターサポート 等）

【歓迎要件】

- セールス戦略（ターゲット/訴求/チャネル/プロセス）を設計し、実行・改善まで回した経験
- 事業開発の経験（0→1立ち上げ、アライアンス構築、勝ち筋の型化）
- 目標の大幅達成、トップ実績、表彰等の高い成果を継続して出した経験
- 無形商材の法人セールス、またはコンサルティング経験（ソリューション提案）
- 複数ステークホルダー（決裁者・現場・関係部署等）が関わる案件での折衝・合意形成の経験
- 長期リードタイムの案件（稟議/承認フロー等）で成果を出した経験
- カスタマーサクセスの経験

【選考について】

- 選考フロー：エントリー → 面接（2〜3回程度）・適性検査 → オファー
  ※最終面接のみご来社を想定しておりますが、遠方で難しい場合、オンライン対応等を柔軟に対応いたします。

会社説明