テレセールスマネージャー（福岡）

テレセールス組織を創る。急成長FinTechの営業基盤をリードするマネージャー

募集職種

採用企業名
KPay Japan 株式会社

求人ID
1616461

部署名
Business Development

業種
その他（金融）

会社の種類
中小企業 (従業員300名以下) - 外資系企業

外国人の割合
外国人 少数

雇用形態
正社員

勤務地
福岡県, 福岡市中央区

最寄駅
空港線　（1号線）、　天神駅

給与
450万円 ~ 700万円

勤務時間
午前9時30分 ~ 午後6時30分（コアタイムを午前10時30分 ~ 午後4時とするフレックスタイム制あり）

休日・休暇
完全週休二日制（土日祝休み）、年間休日125日

更新日
2026年10月29日 00:00

応募必要条件

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
ビジネス会話レベル

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

KPayについて

KPay Group（KPay）は、アジア太平洋地域で急成長を遂げているフィンテック企業の一つです。「シンプル・シームレス・スマート・セキュア」なテクノロジーソリューションを通じて、あらゆる規模の企業の成長を支援しています。

現在、オーストラリア・香港・日本・シンガポールの4市場において、100,000以上の加盟店にサービスを提供しています。財務管理・業務運営・デジタルトランスフォーメーションを統合したワンストッププラットフォームを構築し、企業の成長と事業の可能性を広げています。

2024年には、シリーズAラウンドで5,500万米ドルの資金調達を実施し、同年の世界の決済分野におけるシリーズA調達額として過去最高を記録しました。

また、2026年には、CNBCとStatistaが選出する「World's Top Fintech Companies 2026」に選出されたほか、公益財団法人日本デザイン振興会が主催する「グッドデザイン賞2026」を受賞しました。

アジア太平洋地域では、2025年に「Forbes Asia 100 to Watch 2025」に選出され、「Asia FinTech Awards」において「PayTech of the Year」を受賞しています。さらにシンガポールでは、LinkedInの「Top Startups 2026」において第1位に選出されたほか、Tech in AsiaとStatistaが発表する「Singapore's Top FinTech Companies 2026」にも選ばれています。

職務内容

テレセールス組織の立ち上げから、チームのマネジメント、営業プロセスの設計・改善、KPI管理まで、テレセールス組織全体をリードしていただきます。

■テレセールス組織の立ち上げ・マネジメント

•テレセールス組織の0→1の立ち上げ

•採用計画・採用活動、チーム体制の構築

•営業プロセス・業務フローの設計

•最大30名規模のチームマネジメント

•メンバーへのトレーニング、育成、パフォーマンス管理

•チームの生産性・営業品質向上に向けた施策の企画・実行

■営業推進・ツール活用

•MiiTel Phoneをはじめとする CTI・SFA等の営業支援ツールの導入・活用

•営業活動データを活用した業務効率化

•コール品質・営業プロセスの改善

•ツールを活用した営業活動の可視化・標準化

■データ分析・PDCA推進

•コール数、接続率、商談化率、受注率などのKPI分析

•数値データに基づく課題の特定

•分析結果をもとにした営業施策の立案・実行

•PDCAサイクルを通じた営業成果・生産性の継続的な改善

■KPI管理・レポーティング

•チームKPIの設計・設定・管理

•チームの進捗および営業成果のモニタリング

•事業部長・CEOへの定期的なレポーティング

•進捗・課題・改善施策の報告および提案

•英語での資料作成・報告対応

必須条件

■マネジメント・組織構築

•テレセールス組織の立ち上げ経験

•採用、営業プロセス設計、チーム体制構築などの経験

•チームメンバーに対するトレーニング・育成経験

•チームのKPI管理・パフォーマンスマネジメント経験

■営業推進・ツール活用

•MiiTel Phoneなどの営業支援ツール、CTI、SFA等の知識・活用経験

•営業ツールを活用した業務効率化・営業品質改善の経験

■データ活用・PDCA

•コール数、商談化率、受注率などの営業データを用いた分析経験

•データに基づいた課題分析、施策立案、改善推進の経験

■KPI管理・レポーティング

•チームKPIの設計・管理経験

•経営層への資料作成・報告業務経験

歓迎条件

- 英語、その他外国語のスキル（日常会話レベル以上）
- グローバルなビジネス環境での就業経験
- FinTech、決済、SaaS、IT業界での営業・テレセールス経験
- 営業組織の新規立ち上げ・拡大経験
- CRM/SFA/CTI等を活用した営業DX・業務改善経験
- 営業戦略・営業企画の経験

求める人物像

- 0→1の組織づくりを主体的にリードできる方
- 数字・データをもとに課題を分析し、改善につなげられる方
- メンバーの育成・マネジメントに責任を持って取り組める方
- 経営層や他部署と円滑に連携し、必要な提案を自ら行える方
- 変化の多いスタートアップ環境を楽しみながら、柔軟に対応できる方
- 英語での資料作成・報告業務に抵抗がない方

Why Join KPay?

- 急成長中のグローバルFinTech企業の成長フェーズに参画できる
- 経営層や重要顧客との折衝を通じて高いビジネススキルを身につけられる
- 大きな裁量を持ち、顧客戦略の立案から実行まで一貫して担当できる
- プロダクトや事業の成長に直接インパクトを与えることができる
- 優秀なメンバーとともにスピード感のある環境で挑戦できる

勤務条件

雇用形態

正社員

※試用期間3ヶ月（待遇変更なし）

勤務時間

午前9時30分 ~ 午後6時30分

（コアタイムを午前10時30分 ~ 午後4時30分とするフレックスタイム制あり）

※土曜日、日曜日、祝日休み

想定年収

450〜700万円

※経験・スキルを考慮のうえ決定

休日・休暇

・完全週休2日制（土日祝休み）

・年間休日125日

・有給休暇

・病気休暇

・夏季休暇

・年末年始休暇

・誕生日特別休暇

福利厚生

社会保険

・健康保険

・厚生年金保険

・雇用保険

・労災保険

各種手当

・交通費支給（実費支給）

選考プロセス

書類選考

↓

一次面接（採用担当）

↓

二次面接（マネージャー担当）

↓

最終面接（CEO担当）

↓

内定

スキル・資格

求める人材

必須条件

■マネジメント・組織構築

•テレセールス組織の立ち上げ経験

•採用、営業プロセス設計、チーム体制構築などの経験

•チームメンバーに対するトレーニング・育成経験

•チームのKPI管理・パフォーマンスマネジメント経験

■営業推進・ツール活用

•MiiTel Phoneなどの営業支援ツール、CTI、SFA等の知識・活用経験

•営業ツールを活用した業務効率化・営業品質改善の経験

■データ活用・PDCA

•コール数、商談化率、受注率などの営業データを用いた分析経験

•データに基づいた課題分析、施策立案、改善推進の経験

■KPI管理・レポーティング

•チームKPIの設計・管理経験

•経営層への資料作成・報告業務経験

歓迎条件

- 英語、その他外国語のスキル（日常会話レベル以上）
- グローバルなビジネス環境での就業経験
- FinTech、決済、SaaS、IT業界での営業・テレセールス経験
- 営業組織の新規立ち上げ・拡大経験
- CRM/SFA/CTI等を活用した営業DX・業務改善経験
- 営業戦略・営業企画の経験

求める人物像

- 0→1の組織づくりを主体的にリードできる方
- 数字・データをもとに課題を分析し、改善につなげられる方
- メンバーの育成・マネジメントに責任を持って取り組める方
- 経営層や他部署と円滑に連携し、必要な提案を自ら行える方
- 変化の多いスタートアップ環境を楽しみながら、柔軟に対応できる方
- 英語での資料作成・報告業務に抵抗がない方

会社説明