BoConcept

【東京】インテリアコンサルタント｜販売実績が収入に直結 / 年収1,000万円も可能

◎ 高インセンティブ / 販売スキルを磨く / デザイン家具の空間提案

募集職種

採用企業名
株式会社ボーコンセプト・ジャパン

求人ID
1619486

業種
小売

会社の種類
外資系企業

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区

給与
300万円 ~ 550万円

勤務時間
9:00 ~ 21:00のうち8時間勤務のシフト制 (基本は9:30 ~ 20:30の間でのシフト組みをメインに運用)

休日・休暇
完全週休二日制 (平日休/月に1回、土日休みも取得可能)

更新日
2026年11月10日 08:28

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
基礎会話レベル

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

世界67カ国以上に展開するプレミアムライフスタイルブランド
BoConcept (ボーコンセプト) は、1952年にデンマークで誕生し、現在は60カ国以上で270店舗以上を展開するライフスタイルブランドです。洗練された北欧デザインと高い機能性を兼ね備えた家具・インテリアを提供し、お客様の豊かな暮らしを彩っています。取り扱うのは、デザイン性や品質、住空間へのこだわりを大切にするお客様に向けた上質な家具。豊富な素材・カラー・サイズのバリエーションを備え、お客様の好みやライフスタイルに合わせたカスタマイズも可能です。ソファやテーブルなどの家具単体にとどまらず、ラグや照明、アクセサリーなども組み合わせ、空間全体をコーディネートで

きることも大きな魅力です。

家具を販売するのではなく、お客様の理想の暮らしをデザインする
当社が大切にしているのは、単に家具を販売することではありません。お客様一人ひとりの理想を丁寧にヒアリングし、「どんな空間で、どんな時間を過ごしたいのか」を考えながら、その方だけの特別な空間を一緒につくり上げていくことです。インテリア販売員（セールスアソシエイト）は「ライフスタイルのコンサルタント」として活躍します。お客様の希望をくみ取り、理想の暮らしを形にしていきます。求められるのは生まれ持ったセンスではありません。お客様の話を丁寧に聞く力、ニーズを理解する力、そして自分の提案の理由を分かりやすく伝える力が大切です。

一人ひとりの成長を支え、長期的なキャリアを築ける環境
スタッフ一人ひとりの成長やキャリア形成を大切にしていることも、当社の特徴です。入社後は、接客やインテリアの基礎を学ぶ研修に加え、グローバル共通のオンライン学習プログラム「BoConcept Academy」や実践的なトレーニングを通じて、専門知識と提案力を身につけていくことができます。将来的には、トップセールスとして販売の第一線で活躍する道や、インストアスタイリストとしてショールームの空間演出を担う道、店長・マネージャーとして店舗運営やメンバー育成に携わる道など、それぞれの目標に応じたキャリアを目指せます。提案力を磨きながら、チームで協力して最高のお客様体験を提供する。世界的なブランドで培われた接客・提案のノウハウや、顧客のニーズをくみ取り形にするコンサルティング力は、今後のキャリアにおいても大きな強みとなります。将来的にグローバル企業での活躍を目指す方にとっても、キャリアの可能性を広げ、経験を積める環境です。

≪本ポジションの魅力≫

- **成果に応じた高インセンティブ制度**：販売実績に応じてインセンティブを支給。成果次第で年収1,000万円も目指せる、実績が収入に直結する報酬体系。
- **充実した福利厚生と働きやすい環境**：年間休日125日(2026年度）・完全週休2日制に加え、有給の傷病休暇や有給休暇の取得推進など、メリハリのある働き方を実現中。
- **デザインを通じた空間提案力とキャリア形成**：3Dシミュレーターを活用したインテリア提案から納品後のフォローまで一貫して担当。充実した研修制度と多彩なキャリアパスを通じて、専門性を高めながら成長できる。
- **充実した研修制度とグローバルな成長機会：**入社時のオンボーディングやOJT、BoConceptアカデミーを通じて、商品知識や接客スキルを段階的に習得可能。
  MVP受賞者は、デンマーク本社研修など、グローバルブランドならではの成長機会も用意。

入社後3日間のオンボーディングに加え、OJTやe-learning、入社4か月目以降のインテリアスタイリスト研修、商品知識・接客スキルを学べるBoConceptアカデミーなど、段階的に専門性を高められる研修制度を整えています。**定期的に開催されるデンマーク本社研修には、日本から毎年3～4名が選出されるなど、グローバルな成長機会もあります。**将来的には、社内公募を通じ店長を目指すほか、法人営業、VMD、ロジスティクス、カスタマーサービスなど、**幅広い職種へのキャリア展開も可能。**インテリアの専門性を磨きながら、自分に合ったキャリアビジョンを描ける環境です。

＜募集ポジション＞

インテリア販売員（セールスアソシエイト / ストアスタッフ）

＜業務内容＞

- お客様のライフスタイルや家族構成、理想の空間イメージのヒアリング
- 家具の選定から配置まで、空間全体のコーディネート提案
- 生地、色、素材、サイズなどのカスタマイズ提案、見積書作成、契約手続き
- 購入から納品までのスケジュール管理および納品後のアフターフォロー
- 商品知識や接客スキルの向上に向けた学習・トレーニング
  （業務内容の変更範囲：当社業務全般）

＜1日の流れ＞（例）
10:30 出勤・来店予約やメールの確認
11:00 開店・接客対応、ご自宅訪問の準備
13:00 休憩
14:00 お客様宅を訪問し、インテリアを提案
17:00 接客対応、来店予約の調整、見積書作成
19:00 閉店、19:30退勤

【雇用形態】
正社員
※試用期間あり（6ヶ月）

【給与】
想定年収：342万円～500万円（月給制）
月給：￥285,000～（基本給￥220,000～、諸手当(残業やコミッション目安）￥65,000～を含む/月）
残業手当：実働8時間超過した時間が残業手当として支給。

コミッション制度：個人および店舗の予算達成率に応じて支給。
目標達成率100%以上で支給対象となり、職位に応じて配分比率が異なります。※店舗スタッフのコミッション平均：約150万円

＜想定年収目安＞
基本給＋残業代（月平均約3万円）＋インセンティブ
※入社半年未満の社員のインセンティブは、月平均約3.5万円（個人・店舗の予算達成率に応じて支給）
※インセンティブは目標達成率に応じて変動します

＜年収例＞
・ストアスタッフ
ベース給与：264万～480万円（月給22万～40万円）
想定年収：342万～600万円
・アシスタントストアマネージャー
ベース給与：372万～448万円（月給35万～45万円）
想定年収：500万～800万円

【就業時間】
9:30～21:30の間で実働8時間のシフト制（休憩60分）
※基本的には10:30～19:30の時間帯を中心にシフトを組みます。
※残業あり。(時期にもよりますが、月平均20H以内）

【勤務地】首都圏の各店舗
希望・適性・面接結果を考慮のうえ、以下いずれかの店舗に配属となります。
東京23区内の各店舗：東京都23区内
埼玉県、神奈川店の各店舗

※配属店舗は選択できません。ご本人の希望・適性等を考慮し、通勤可能な範囲内で会社が決定いたします。
※全店舗、屋内全面禁煙
※転勤：当面なし

【休日休暇】

- 年間休日125日
- 完全週休2日制（平日休みが基本。月に1回、土日休みの取得も可能）
- 年次有給休暇（最大20日）※入社月に応じて付与。入社直後から最大20日付与
- 傷病休暇（有給）6日 ※正社員のみ

【待遇・福利厚生】

- 通勤手当（会社規定に基づき支給）
- 社会保険（健康保険、厚生年金保険、雇用保険、労災保険）
- 出産・育児支援制度（全従業員利用可）
- 確定拠出年金制度※正社員のみ
- ベビーシッター補助
- 介護セミナー
- 資格支援制度

スキル・資格

【必須要件】

- お客様のニーズをヒアリングし、提案型の接客・販売を通じて成果を上げた経験

【歓迎要件】

- 売上目標の達成に向けて、接客方法や提案内容を工夫し、販売実績につなげた経験

【選考について】

- 採用人数：5名
- 筆記試験：なし
- 面接回数：2～3回（目安）

・1次または2次面接のいずれかは対面にて実施
・選考状況に応じて、3次面接を実施する場合があります

会社説明