



【セールス】企業教育研修提供 (育成パートナーとして顧客企業の組織に貢献)

<意欲・人物重視>アメリカ発のグローバル企業でオープンな雰囲気環境です。

## 募集職種

### 採用企業名

ラーニング・ツリー・インターナショナル株式会社

### 求人ID

1414480

### 業種

その他 (教育・語学)

### 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

(ほぼ) 全員日本人

### 雇用形態

正社員

### 勤務地

東京都 23区, 千代田区

### 最寄駅

都営新宿線、 神保町駅

### 給与

500万円 ~ 600万円

### 勤務時間

09:00 ~ 18:00 休憩時間 1時間

### 休日・休暇

年間休日 123日 有給休暇 初年度10日 (6ヶ月の試用期間後に付与) 完全週休二日制 土 日 祝、年末年始 慶弔休暇

### 更新日

2024年07月16日 11:00

## 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

### 最終学歴

大学卒 : 学士号

### 現在のビザ

日本での就労許可が必要です

## 募集要項

★アピールポイント★

- 出社とリモートワークの比率は2：8です。業務状況により変動する可能性があります。
- 少数精鋭の組織で自由度が高い環境です。裁量をもって仕事に取り組みます。
- 成果に応じてインセンティブが付与され、やりがいを感じられる環境です

当社はアメリカに本社を持ち、世界5拠点でエンジニアやマネージャーの育成パートナーとして顧客企業の組織に貢献することを目標としています。企業の教育担当者様の育成のパートナーとしてセミナーやフォローアップ研修まで幅広く企画し、実行しています。

本ポジションでは顧客企業の育成課題を引き出し、育成施策の企画・提案から実施までを担当いただきます。初年度は、既存6〜7割、新規3〜4割を目標とし、まずは既存顧客の引継ぎから始めます。

**主な研修提供分野は、各企業が課題としている分野となります**

- プロジェクトマネジメント
- ビジネスアナリシス
- アジャイル、
- ソフトウェア開発
- コミュニケーション・リーダーシップスキル など

※オペレーション、マーケティングとの連携が非常に良く取れており、セールス活動へのサポート体制ができているため、効率よく営業活動ができます。

#### ■お取引企業

大手企業が中心で、アプローチ先は、人事部、PMO（プロジェクトマネジメントオフィス）、技術部など幅広く、横展開が期待できます。

#### ■入社後の流れ

- 現セールスマネージャーの顧客訪問に同行/オンライン会議に同席し、研修業務の全体像を把握します。（別途社会勉強会などがあります）
- 既存アカウントの講座の研修内容や顧客状況を把握した上で、アカウントを引き継ぎます。
- 新規顧客開拓は、自社で開催する無料体験セミナー講座体験会に参加した方々のフォロー、問い合わせの反響営業を対応します。
- 研修実施に先駆けて、顧客先での先行セミナーや、研修内容の定着のためのフォローアップ研修の企画提案～実施を担当します。新規提案の際には、講師が同行します。

#### ■組織構成

30代-40代のメンバーが中心となって幅広く活躍しており、オペレーションは英語が堪能なメンバーが多く、オープンな雰囲気環境です。

---

## スキル・資格

#### 応募必要条件

経験：法人営業経験1年以上（業界経験不問）

#### 歓迎条件

- 英語力（ビジネス基礎レベル）
- 無形商材のコンサルティングセールスの経験2年以上
- IT商材の営業経験（有形・無形問わず）
- 企業研修の営業経験

---

## 会社説明

ラーニング・ツリー・インターナショナルは、ワールドワイドでITプロフェッショナルとマネージャーに効果的な研修を提供する、グローバルな研修会社です。アメリカ、カナダ、イギリス、スウェーデン、日本の5か国に拠点をもち、117か国で研修を提供しています。

実務経験豊富なインストラクターと実践的な研修内容が高く評価され、1974年の米国での設立以来、世界中の69,000以上の企業の250万人以上がラーニング・ツリーの研修を受講しています。