



業界未経験歓迎！【Sales Staff】 グローバルBizスキルのトレーニング提案 ★在宅勤務制度あり

業務の半分はネイティブと英語で協働します！

募集職種

採用企業名
株式会社セブンシーズ

求人ID
1423292

部署名
Sales Division

業種
教育・学校

会社の種類
中小企業 (従業員300名以下)

外国人の割合
外国人 半数

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区, 新宿区

最寄駅
都営新宿線、 曙橋駅

給与
350万円 ~ 600万円

勤務時間
10:00~19:00 (所定労働時間1日8H) 休憩1H ※残業時間は月10H~20H程度想定

休日・休暇
年次有給休暇、夏季休暇、年末年始休暇、リフレッシュ休暇 等

更新日
2024年08月30日 06:00

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 (英語使用比率: 50%程度)

日本語レベル
ネイティブ

最終学歴
専門学校卒

現在のビザ
日本での就労許可が必要です

募集要項

弊社は、いわゆるTOEICなどの「英語力向上」ではなく、英語でのビジネスパフォーマンスを高めるための「グローバルコミュニケーションマインド・スキルトレーニング」を提供している会社です。

弊社のクライアントは日本マイクロソフトや住友商事など大手外資、グローバル企業がメインですので、英語でビジネスを実践しているクライアントに向けたプログラムと海外籍コンサルタントの品質が高く評価されています。

社内の半数以上は外国籍社員です。Sales部門や管理部門は日本人のため、日本語でのコミュニケーションが主ですが、商品開発、コンサルタントは海外籍社員ですので、全メンバーが集まるデイリーミーティングは英語で行います。

●単なる英会話にとどまらず、異文化とのグローバルビジネスコミュニケーション力という領域の開発、トレーニングに興味のある方には最適な職場です

Sales Staff

▼概要

外資系、大手日系企業を対象に、グローバル人材育成に向けたトレーニングの企画・提案を行います。

商品はパッケージではありません。

顧客との打ち合わせを通じてニーズを明確にし、カスタマイズしていくので、提案力・企画力が身に付く仕事です。

任せる仕事

入社後3か月程度は、先輩営業の同行や、商品理解の勉強会など、弊社および提供サービスの理解から始まります。慣れてきたら徐々に、既存の顧客の引継ぎ（既存の取引企業における引継ぎについては、1年間は誰かしら同行しますのでご安心ください）や、セミナー参加者へのフォロー、新規クライアントの開拓を行っていきます。

新規クライアントの開拓はプロモーションやグループ会社との連携により獲得した連絡先へのアプローチを想定しています。

<キャリアパス>

将来的には、研修講師、商品開発、マネジメントポジションなど志向にあわせて多岐に経験を積むことが可能です。

【勤務地】

東京都新宿区河田町3-51 河田町ガーデンクラブフロア4002

都営新宿線 曙橋駅 A2番出口 徒歩5分

都営大江戸線 若松河田駅 若松出口 徒歩7分

【雇用形態】

正社員

【給与条件】

年収 350万円～600万円

月給230,000～400,000円

※経験・能力を考慮します。

※試用期間3ヶ月あり（期間中の給与・待遇に差異はありません）

【待遇・福利厚生・諸手当】

■昇給年1回

■交通費全額支給

■各種社会保険完備

■時間外手当

■役職手当

【休日・休暇】

●完全週休2日制（土・日）

●祝日

●年末年始休暇（7日）

●有給休暇 ※外国人が多いため、基本有給消化率は高いです

●慶弔休暇

●産前産後休暇

●育児休暇

スキル・資格

【必須（MUST）】

・ 営業経験（業界問わず）

・ 日常会話以上の英語力

【歓迎（WANT）】

・ 人材業界の経験

・ 語学サービス業界の経験

・ 外資系企業での勤務経験もしくは外資系企業への営業経験

会社説明

グローバルステージで活躍できる人材を育成します

私たちセブンスーズは、グローバルなビジネス環境で成果を出すために「6つのグローバル・スキル」が必須であると考えています。これは、セブンスーズの全てのプログラムの礎となるものです。

1. Self-Confidence

なんとかなるという自信

自分を信じる力は、パフォーマンスを発揮するための基本です。「なんとかなる！」というポジティブな感覚が芽生え定着するようモチベーションに働きかけます。

2. Non-verbal Communication

言葉に頼らないコミュニケーション力

単にジェスチャーを身につけるのではなく、ちょっとしたしぐさや表情、相槌、無意識の動作など、ノン・バーバル（非言語）要素の重要性を自覚できるよう促します。

3. Open Communication

相手を受け入れるオープンな心

多様性を尊重し、異文化間の相違点を積極的に取り入れ、クリエイティブに活かすことこそ、持続可能かつ競争力の高い強みとなります。

4. Superior Listening

ずば抜けた傾聴力

相手からより多くの情報を引き出すためには、受動的に「聞く」のではなく、相手の話に興味を持って反応し、積極的に質問する「聴き方」が大切です。

5. Assertive Rights & Communication

自己を表現しようとする強い意思

アグレッシブとアサーティブの違いを理解した上で、自分の意思や希望を率直に表現し、相手に敬意を示しながら“No”と言えるコミュニケーション力を開発します。

6. Self-Awareness

相手の気持ちに敏感であること

自分の言動が周りに与える影響に敏感であり、相手の感情にも配慮できる人こそが、グローバルな視座でチームを導き、高い目標を達成することができます。