



営業（新規開発営業担当） / Sales For Business Development（東京都港区）

募集職種

採用企業名

グローブシップ・ソデクソ・コーポレートサービス株式会社

求人ID

1477871

業種

人材派遣・アウトソーシング

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 港区

最寄駅

山手線、 田町駅

給与

400万円 ~ 600万円

ボーナス

給与：ボーナス込み

勤務時間

9:00-18:00（実働8h、フレックス・テレワーク制度あり）

休日・休暇

完全週休二日制（土日）、祝日、年末年始 年間休日：120日程度

更新日

2024年07月16日 01:00

応募必要条件

職務経歴

3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：10%程度）

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

国内外大手2社の合併会社で、高い安定性を実現！

ビルメンテナンスの国内パイオニアであるグローブシップ(株)と、世界の総合施設管理大手の仏ソデクソ (Sodexo S.A.) との合併会社が、「グローブシップ・ソデクソ・コーポレートサービス株式会社」です。両社のノウハウやネットワークを生かして、国内の工場や事業所向けに清掃や警備、備品調達など、総合施設管理（IFM: Integrated Facility Management）事業を展開。これにより、今まで以上のサービス展開、質の向上、安定した取引を実現させています。

当社の本社営業に所属し、既存事業であるIFM事業のさらなる効率化や事業領域の拡大、その他新規事業開発及び提案など、それに伴う資本提携や業務提携などに携わっていただきます。

既存客又は新規でお問合せが来たお客様が対象です。飛び込み営業はございません。他のメンバーや上長と連携し提案営業や事業開発にお力添えをしていただきます。

例

お客様のオフィス環境などを快適にするためのコンサルティングをしていただきます。例えばお客様が福利厚生でお持ちのカフェテリアや食堂などのサービス改善、新規設置の提案などを中心に行っていただきます。

その他お客様のオフィス環境の向上に繋がる新規提案や、既存事業の改変などにも携わっていただきます。

業務内容

- ・ファシリティマネジメントに関わる新規開発営業
- ・ファシリティマネジメント全般・省エネ・コストダウンに関わる提案営業（新規・既存）
- ・福利厚生でカフェ、食堂をお持ちのクライアントへのサービス改善、新規設置などの提案営業
- ・新規業務発足の際の運営サポートとして現場での実務、立ち合い等
- ・給食事業者、飲料・軽食・スナック類業者、キッチン設備業者等との折衝
- ・報告書・提案書などの資料作成、メール対応等

スキル・資格

【必須スキル】

- 新規営業のご経験
- 収支管理・見積作成のご経験
- コミュニケーション能力
- 英語 日常会話レベル又は抵抗のない方
- PCスキル（Word・Excel・Outlook・Powerpointなど）、およびITリテラシー（Office365・SharePoint・teamsやその他必要なツールを使えること、または使い方を習得できること）

【歓迎スキル】

- ファシリティマネジメント・施設管理業務の新規営業
- 新規サイト立上げに関する経験
- 飲食業界、食品業界での経験（メニュー提案など）
- 食品/衛生 法律関係知識
- カフェ/キッチンのデザイン経験
- 職場環境改善に関する経験

雇用契約： 正社員

想定年収：400万～600万 ※英語スキルで相談可能

給与：月給28.5万円～50万円

※選考の過程で個人情報のご提供をお願いすることがございます。（メールアドレス、電話番号、身分証明書、職歴履歴情報、学歴証明等）個人情報取得の目的は、面接日程のご連絡や入社前のバックグラウンドチェックなど、採用活動のために使用するものとし、それ以外の用途での使用はいたしません。

待遇・福利厚生：

交通費全額支給、健康保険、厚生年金保険、雇用保険、介護保険（40歳以上65歳未満の場合）、有給休暇（試用期間後に支給）、退職金（規定あり）、資格手当（規定あり）、家族手当（規定あり）、名義手当（規定あり）

試用期間： 3か月

その他

従事すべき業務の変更の範囲：弊社業務全般（会社の定める業務）

転職の可能性：当面無し

会社の定める場所（通勤可能範囲内でご相談させていただきます）

会社説明