



世界トップシェア、英発「プライオリティ・パス」運営企業でのクレジットカード会社への新規営業。一部リモート可・英語使用

世界約8割のラウンジを運営するグローバル企業。実は家族経営、だから守れる価値観。

## 募集職種

### 採用企業名

[Collinson Japan K.K.](#)

### 求人ID

1479423

### 部署名

APAC ビジネスデベロップメント

### 業種

旅行・観光

### 会社の種類

大手企業 (300名を超える従業員数) - 外資系企業

### 雇用形態

正社員

### 勤務地

東京都 23区, 港区

### 給与

800万円 ~ 1000万円

### ボーナス

固定給+ボーナス

### 勤務時間

9:00~17:30 (休憩時間: 60分)

### 休日・休暇

土日祝

### 更新日

2024年08月05日 08:00

## 応募必要条件

### 職務経験

6年以上

### キャリアレベル

中途経験者レベル

### 英語レベル

流暢 (英語使用比率: 50%程度)

### 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

私たち【Collinson】は、イギリスに本社を置く世界初の空港ラウンジ利用プログラム「プライオリティ・パス」の運営企業です。クレジットカードのゴールドカードやプラチナカードについている空港ラウンジ特典とお伝えするとイメージが湧く方も多いのではないのでしょうか。当社のサービスで1,500を超える空港ラウンジへのアクセスが可能で、年間4億人を超える旅行者が利用しています。世界中を安心して旅行できるようなサービスを追求しています。

この度、部門強化のために、日本オフィスで、営業経験者を募集することにしました。  
日本オフィスは現在3名。なかなか募集の出ない希少なポジションで働けるチャンスです。ぜひご応募ください。

#### <弊社&当ポジションのPOINT>

- ◆英『サンデー・タイムズ』紙のトップ100入り。
- ◆全世界の約8割のラウンジへのアクセスが可能。
- ◆世界の1,400を超える銀行、90の航空会社、20のホテル・グループなど、世界有数の決済ネットワークと連携。
- ◆家族経営だから守れる重要な価値観、長期的な投資と意思決定、そして俊敏性のある誠実な行動。
- ◆年間8週間まで、世界中のどこからでも勤務OK。リモートワーク可。
- ◆契約形態も価格形態も顧客ごとに提案。高いカスタマイズ性。

#### <職務内容>

当社のサービスを契約していない企業に対し、新規営業及び既存顧客への新規プロダクトの営業をお願いします。主に金融サービスおよび旅行業界に焦点を当てつつ、その他の特定の業界における機会も追求します。  
価格形態・契約形態は、各社ごとにパーソナライズします。

#### <具体的には・・・>

- ・見込み客の中から主要な意思決定者および影響力のある人物を特定し、ネットワーキングや積極的な対話／エンゲージメントを通じて商業的に有効な関係を構築。
- ・見込み客のビジネスニーズと課題を深く理解する。
- ・見込み客と関係性を築きながら聞き出した情報などを元に、提案したい価格形態や契約形態のアイデアを出す。
- ・ファイナンス担当にアイデアを連携し、利用数や利益など様々なデータと緻密な予測を基に、具体的な金額を計算してもらう。「今回はこの商品だけではなくこちらのサービスもセットにした提案が通るようにプランを組んでほしい。」「価格をこのように設定してほしい」など意見を伝えながら、最適で複雑なビジネスソリューションを設計し、ターゲットのニーズに応える。
- ・顧客に提案する。

その他、

- ・目標をサポートするために戦略的パートナーシップを育成および最適化する。
- ・ビジネスソリューションおよび北アジアチームと連携して、クライアントの機会を管理する。
- ・Salesforceの更新や事務作業。
- ・社内の様々な担当からチャットが飛んでくるのでスピーディーに返信。
- ・顧客からからの質問対応。

パーソナライゼーションにあたっては、多くの変数があるので、の中で最もwin-winとなるプランを考えます。

#### <求められる能力>

答えのない課題に対して、社内外のステークホルダーと良好な関係性を築き巻き込みながら、柔軟なアイデアと高度なエビデンスに基づいて最適解を考え、形にしていく力が求められます。

- ・新しい機会の発見から締結まで完結できる推進力
- ・チャンスの見極め能力(チャンスの追及と同じくらい見送りを判断するのも重要)
- ・大組織のCレベルに効果的に関与するための卓越した信頼感
- ・ビジネスの信頼性を通じて関係性構築する力
- ・高い目標を掲げ、達成し、常に自己改善のために努力する力
- ・行動に対して責任を持ってやり切る力
- ・社内外への強い影響力と、周囲をも成功に導くエネルギー

#### <やりがい>

なんといっても顧客企業に対するパーソナライゼーションは面白みの1つです。企業の経済条件によって何通りものプランが考えられるので、常に新しく常に複雑。その中で最適解を見つけていく過程は非常にやりがいに富んでいます。また、ファイナンス担当など優秀な仲間と協働できることも刺激的で楽しいところです。

#### <厳しさ>

「どのような経済条件でどのような契約にしたら顧客・当社のどちらにとっても利益が出て良い契約となるのか」を顧客ごとに考えなければならず答えが用意されていないので、価格固定サービスや有形商材の営業と同じ感覚で臨むと混乱状態に陥ってしまうかもしれません。

#### <今後のキャリアステップ>

管理職への登用制度あり

- ◆配属部署名/人数構成：APACビジネスデベロップメントチーム/5名 日本オフィス：3名
- ◆募集背景：部門強化
- ◆募集人数：1名

#### スキル・資格

##### ◆応募条件(必須)

- ・ロイヤルティ／旅行／顧客エンゲージメント営業経験 7年以上
- ・顧客中心の考え方をしっかりと持ったコンサル営業／ソリューション営業経験
  - ↳ 新規取引獲得の実績がある方
- ・英語力：ビジネスレベル。(オーストラリア人の上長・ニュージーランド人のファイナンス担当など、社内でのやり取りは英語多用。)

- ・日本語力：ネイティブレベル。顧客は日本企業のため日本語でやり取りを行います。
- ・PCスキル：Word、Excel、PowerPoint

#### <役立つ経験スキル>

- ・法人営業経験
- ・クレジットカード会社や金融業界、保険業界、フィンテック、富裕層向けサービスの経験
- ・スタートアップやベンチャー企業で自分の仕事に線を引きずに様々な仕事に対応した経験
- ・クレジットカードの知識
- ・プライオリティ・パスの利用経験、その他ラウンジの利用経験

#### <弊社・本ポジションにフィットする方はこんな人>

- ・契約形態や価格形態が柔軟で様々なパターンでパーソナライズしながらの提案が面白いと思える方。
- ・ソリューション営業の成功は顧客を深く広く理解することに深く起因しているということを理解し、顧客を理するため努力し、それから自分たちのプレゼンテーションを行うというスタイルを望む方。
- ・答えのない問題に最適解を見つけて行くのが好きな方。
- ・プライオリティ・パスが好き、海外旅行が好き、という方。

#### <弊社・本ポジションにフィットしない方はこんな人>

- ・契約形態や価格形態が固定のものでないと頭が混乱してしまう方。
- ・ファイナンス担当など社内とのコミュニケーションがうまく取れない方。

#### ◆雇用形態

正社員

試用期間：有 6ヶ月(試用期間中の勤務条件:変更無)

#### ◆給与

想定年収：800万円～1000万円（基本給）＋ボーナス

#### ◆勤務時間

9:00～17:30（休憩時間：60分）

#### ◆勤務地

〒108-0075 東京都、品川区港南2-16-4 品川グランドセントラルタワー

★年に8週間、世界のどこからでも働いてOKの「Working from everywhere」制度あり。

★一部在宅OK(顧客との商談は基本的に直接顧客を訪問します。週3日程度。その他出社もあります。)

★海外出張あり

★転勤なし

#### ◆選考内容

書類選考、面接3回（初回：HR⇒Line Manager⇒最終：Japan Market Lead & Managing Director, North Asia）

---

## 会社説明