

CLESTRA  
Hauserman | BRINGING PEOPLE + IDEAS TOGETHER

営業職 / Sales Manager | 外資系オフィスインテリア | アジア圏への出張あり

外資系ならではの自由な社風と大きな裁量 | 年間休日平均122日 | 客先は全て都心部

#### 募集職種

#### 採用企業名

クレストラ株式会社

#### 求人ID

1518807

#### 部署名

Sales Team

#### 業種

その他（メーカー）

#### 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

外国人 少数

#### 雇用形態

正社員

#### 勤務地

東京都 23区, 港区

#### 最寄駅

銀座線、 赤坂見附駅

#### 給与

600万円

#### ボーナス

固定給+ボーナス

#### 勤務時間

09:00 ~ 18:00

#### 休日・休暇

土曜、日曜、祝日、年末年始、会社の指定する日 年間休日120日以上 (平均実績122日)

#### 更新日

2025年01月29日 16:02

#### 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

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

フランスに本社を持つオフィスパーティションのパイオニア = クレストラ・ハウザーマン (Clestra Hauserman) = の日本法人では、営業職を募集しています。

当社の営業職は、販売だけにとどまらず、設計から納品、そしてアフターサービスまでの全てのプロセスに関する中心的かつ重要な役割を担います。

特に、施工に関する深い知識が求められるのが大きな特徴です。

クレストラが他社と違う点に、オフィスパーティションのみを専門に商材として扱っていることが挙げられます。そのため、製品の種類はそれほど多くありませんが、製品ひとつひとつに様々な特殊性があるため、深い知識と豊かな経験が必要となります。

そのような専門的な営業活動を楽しめたり、やりがいを感じるような人物が適しているでしょう。

### ● 主な業務内容の例

#### 【新規開拓・販売促進】

- ・ オフィスレイアウト変更・拡張や、所在地移転などで生じる可能性がある新規プロジェクトの情報収集活動
- ・ 既存顧客のメンテナンスやアフターサービスによる販売促進活動全般

#### 【商品知識や販売計画】

- ・ 新商品について、製品案内（英語）の読み込みなどによる事前学習
- ・ 販売要項（英語）の読み込みなどによる事前の戦略計画

#### 【顧客対応・連絡調整】

- ・ 適切な製品の選択と顧客への提案、商品の詳細説明、案内、折衝など
- ・ 輸入コストや施工費用なども含んだ適切な販売金額の決定
- ・ 当社設計部門との連絡・調整
- ・ 当社施工管理部門や、施工業者、海外工場との連絡調整
- ・ 完成後の検査対応や、補修工事の検討や実施
- ・ 工事完了後の納入時の立会い、納入後のフォローアップ

まずは当社のライブ・ショールームで製品の基本的な知識を学びつつ、様々なプロジェクトの現場を見学しながら業務を覚えていきます。

その後、顧客担当責任者となるまで、徐々にプロジェクトの開始から終了までの一連の流れを体得していきます。

## スキル・資格

### ●選考のポイントとなる点

【下記3点を特に重視して選考します。】

1. 建築・インテリア（内装）の業界で、パーティション、または同種の製品（オフィス家具など）の営業職、または、工事現場監督・施工管理責任者としての経験がある方ファシリティ・マネジメントのアウトソーサーなど、当社への発注側の職としての経験がある方
2. ゼネコン、設計事務所、クライアントなどに対して適切な対応ができること
3. 新規開拓ができること

【すべて必須】

1. 英語 中級以上 (TOEIC550点以上) すすんで学ぼうという姿勢があること。
2. Microsoft Teams, Excelなどを中心とした、一般的なOfficeのソフトウェアの使用ができること。 または、簡易的な研修指導ですぐに習得できるための基本的操作ができ、基本知識があること。
3. スマートフォンやタブレットなどの基本的操作ができること
4. (外国籍の場合) 日本語が母国語であるか、同等のレベルを有すること

【歓迎要件】 ゼネコン、設計事務所・デザイン事務所へのネットワークを持っていることが望ましい。

【求められる人物像】

#### 1) 自ら行動できるモチベーションや判断力

何か指示を待って行動するのではなく、自らすべき事を見つけるモチベーションや自己判断で行動できるスキルが必要です。また、当社の社風として自由であり、個人に高く裁量を与える特徴があります。

その分、単独で行動し、場面に適した判断を求められる機会が増え、責任も生じます。求められた課題を迅速に最善の方法で解決するスキル、そして判断できない時に正しく対処できるスキルが求められます。

#### 2) タイムマネジメント能力

何を優先し、何をマルチタスクで行い、それぞれにどれだけ時間をかけるか、いつまでに何をすべきか、そのためにはどの

ようなペースで行動するべきか、など、自分の仕事のタイムスケジュールを自分で効率的に組み立てることができるスキルが必要です。

### 3) 多方面の中心となる対人コミュニケーションスキル

納入先クライアント、デザイン・設計事務所、ゼネコン、施工業者・外注加工の職人、当社設計、施工管理、積算・ロジスティック、海外工場など各々の担当者を中心となり、同時にコミュニケーションを進行できるスキルが求められます。それぞれの相手に適した対応能力が求められます。

#### 【クレストラとは・特色・製品・サービス】

クレストラ株式会社 (Clestra K.K.) は、フランスに本社を置く Clestra Hauserman 社の日本法人です。オフィスパーティションの設計、製造、輸入、施工、メンテナンスを一貫して行い、高品質な内装ソリューションを提供することで、多くの企業から信頼を得ています。世界各国にある拠点が連携することで、グローバルなプロジェクトにも対応でき、国際基準に準拠したサービスの提供を可能としています。

代表的な製品であるガラスパーティションシステムは、細部にまでこだわり、美しさを保ちながら柔軟な空間レイアウトを可能とする機能性も兼ね備えています。そのデザイン性と機能性の高さは業界に革命を起こし、世界的に高い評価を得ています。

創業者自身が、モジュールパーティションの発明者であるクレストラだからこそ、オフィスパーティションの老舗メーカーとして業界をリードし続けていくことができている。クレストラは、常に業界の話題の中心であり、イノベーションによって一世を風靡し続けています。

#### 【主な納品先】

建築事務所やデザイナーからは、「クライアントの要望はクレストラでなければ現できない」と、指名・指定される事がよくあります。

～あのG社・A社・F社・A社もすべて手掛けるスゴイ会社です～

- 森ビルヒルズ (六本木、虎ノ門、アーク、麻布台、愛宕山)
- 新宿住友ビル ・ 野村ビル ・ センタービル
- 東京日比谷ミッドタウン ・ 渋谷ヒカリエ ・ ガーデンテラス紀尾井町
- 大崎ゲートシティ ・ 世界貿易センター ・ 池袋ウェストパーク

など、著名度が高いビルのテナントには、全てクレストラが手掛けたオフィスが入居しています。有名ビルの場合には、ほとんど、複数のテナントを施工します。

他には、

- 大学 ・ 高級車ディーラー ・ ハイブランド アパレル ・ 大型公共スポーツ施設
- 政府研究機関 ・ 大手製薬会社クリーンルーム ・ 空港ラウンジ

など高級感やハイセンスが求められる場所に多数納入実績があります。

#### 【やりがい】

クライアントは上記のような著名なビル内に入居する外資系企業やIT関連企業などの超一流企業ばかりで、施工が完成して納入する際には誰もが圧巻と言います。そして、大きな達成感や強いやりがいを感じることができます。

#### 【社風や企業風土】

調和を重んじながら個人も尊重する・・・外資ならではの自由な社風は、日本オフィスだけにとどまらず、世界各国の拠点で共通しています。

管理するよりも、信頼して大きく裁量を与える、とい企業風土に由来するもので、各国の拠点の社員は、自身の想像力と独自のアプローチによって仕事をすすめる場面が多く、それが効率的に目標の達成や成果となっています。

#### 【オフィスの雰囲気】

グリーンをふんだんに配置したオフィスは、最高級の当社製品がそのまま使用されている「ライブ・ショールーム」の構成となっており、常に洗練され、キレイでオシャレなワークスペースで仕事ができます。

自由に使えるワークスペースがあり、定められた自席の他に、空いていれば自由に共有スペースで仕事ができます。

- ・・・ Open Spaceで広々と図面を見る
- ・・・ Pantryで軽食を摂りながら作業する
- ・・・ Meeting Room + ヘッドホンでメールの返信がサクサク
- ・・・ ほぼ無音に遮音されたPodで全集中

などなど、働き方はあなた次第です。

#### 【業界の現況と、クレストラの存在】

東京23区の大規模オフィスビルでは高水準化、大規模化が進行しています。  
フィスの賃貸面積は各主要地区において拡大が続き、東京では特に成長率が高いとされています。

これまで、オフィス空間にはお金をかけないという風潮が一般的に長くありましたが、最近では働き方改革推奨やリモートとのハイブリット化など、オフィスに対する考え方は大きく変わり、優れた経営者ほど、オフィス環境に投資し業績を延ばす傾向にあります。

そのうえで、防火、耐震、遮音性にも優れ、また、環境問題においては、製造工程だけでなく、納入後の利用者の健康にまで配慮するなど、企業全体として大きく取り組んでいます。

---

## 会社説明