CareerCross by JAC Recruitment

Dragon Recruitment Japan K.K

法人営業マネージャー候補｜教育×ICTで学びをアップデートする提案型営業【土日祝休み】

募集職種

人材紹介会社
ドラゴンリクルートメントジャパン株式会社

求人ID
1533299

業種
教育・学校

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区

給与
550万円 ~ 700万円

ボーナス
固定給+ボーナス

更新日
2025年07月25日 20:00

応募必要条件

職務経験
3年以上

キャリアレベル
中途経験者レベル

英語レベル
基礎会話レベル

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
日本での就労許可は必要ありません

募集要項

会社概要（非公開）

全国の学習塾向けにICT教材を開発・販売し、自社でも進学塾・個別指導塾を運営する教育系企業です。
「教育×IT」の可能性に早くから注目し、2021年に自社開発したアプリ型ICT教材を全国へ展開中。
今回はその導入・提案を担う法人営業部門のマネージャー候補を募集します。

■募集背景

営業組織の再編と全国拡販体制の強化を目的とした新規ポジションです。
既存の営業チームでは、学習塾オーナーや教室長への提案活動を継続して行ってきましたが、
さらなる市場シェアの拡大と組織力強化のため、プレイングマネージャーとして活躍できる人材を新たに募集します。

■職務内容

ICT教材アプリ『aim@』の法人営業部門にて、マネージャー職として営業戦略から人材育成まで幅広くご担当いただきます。

【主な業務内容】

- 営業戦略の策定・推進（市場分析／アクションプラン設計）
- 学習塾への法人営業（新規・既存、経営層との商談中心）
- 導入支援（研修・活用促進・契約継続対応）
- チームメンバーの育成・同行指導・進捗管理
- KPI分析（アポ率／成約率／売上進捗など）

【営業スタイル】

- BtoB提案型（教育課題に対するソリューション提案）
- ICTリテラシーの差に応じた丁寧なコンサルティングが求められます
- 顧客：全国の学習塾オーナー・教室長

■雇用形態

正社員（試用期間3ヶ月／同条件）

■想定年収

年収560万～700万円

- 月給：40万～50万円（固定残業45h分：104,047円～130,058円を含む）
- 賞与：年2回（実績1～2ヶ月分）
- 昇給：年2回（5月・11月）

【年収モデル】

- 560万円／34歳・入社1年目
- 630万円／36歳・入社3年目
- 700万円／39歳・入社5年目

■勤務地

本社：東京都新宿区高田馬場2-14-2 新陽ビル1009
【アクセス】高田馬場駅より徒歩1分（JR・西武新宿・東京メトロ東西線）

※転勤なし
※出張あり（展示会・顧客訪問等）

■勤務時間

10:00～19:00（実働8時間／休憩60分）

■休日・休暇

＜年間休日125日＞

- 完全週休2日制（土日祝）
- GW休暇／夏季休暇／年末年始休暇
- 有給休暇（10日～）
- 慶弔休暇／産前産後休暇／育児休暇／結婚休暇
  ※休日に出張が発生した場合は振替休日を取得可

■福利厚生

- 社会保険完備

- 交通費全額支給
- 時間外手当（超過分）
- 役職手当
- 昇給年2回／賞与年2回
- 資格取得補助制度
- 子ども手当（1人あたり月15,000円）
- 育児支援制度（ベビーシッター補助あり）
- U・Iターン支援（引越補助5万円）
- 転勤手当（引越し費用全額＋家賃50％補助）
- 健康診断・予防接種補助
- チーム懇親会補助（1人5,000円／年3回）
- 誕生日ランチ補助（1人2,000円）
- オフィス内軽食補助（100円惣菜、ドリンク無料）
- 副業可

スキル・資格

【必須条件】

- 法人営業経験（5年以上）
- 営業組織マネジメント経験（2年以上）※業界不問
- 無形商材・ソリューション営業の実務経験

【歓迎条件】

- 教育業界に関心のある方
- ロジカルに課題解決型の提案ができる方
- 営業として成果を追求したい方
- 社会貢献性とビジネスの両立にやりがいを感じる方

■選考フロー

書類選考
▼
一次面接
▼
最終面接
▼
内定（応募から内定まで2〜3週間予定）
※1ヶ月以内の入社も可能

会社説明