

【【関西】営業マネジメント候補職】BtoBの営業代行や営業コンサルティングに特化した営業支援事業のコンサルティング営業職 | 博報堂グループ

株式会社セレブリックス	
業種：ソフトウェア・情報処理、通信、専門コンサルティング、人材ビジネス 職種：法人営業、営業企画、営業・マーケティングコンサルタント 設立年：1998年 従業員数：1001～5000名 上場区分：未上場 勤務地：大阪	職位：リーダー、メンバー 最終学歴：高卒以上 職種経験：職種未経験NG 業種経験：業種未経験OK 想定年収：420万円～540万円

どのような人を求めているか

必要条件	内定の可能性が高い人
【必須スキル・経験】 ●法人営業経験1年以上 ●セレブリックスが掲げる人材ポリシーへの強い共感 ●基本的なPCスキル ●顧客折衝、プロジェクトマネジメントへの意欲 ●営業コンサルティングやBtoBマーケティングへの興味 ※写真つき履歴書にてご推薦お願い致します ※ご卒業された高校名と学科やコースまで履歴書にご記載ください 【あると尚可】 ●課題解決型の提案の経験 ●何らかの対人折衝業務経験 ●サービス・ソリューション・広告などの無形商材の営業経験 ●プロジェクトマネジメントの経験 ●新規開拓の営業経験 【求める人物像】 ●CEREBRIXのビジョンやミッションに共感し、それに向かって一緒に並走できるかた ●向上心のある方 ●人とコミュニケーションをとることが好きな方 ●主体的に物事を考え、行動できる方 ●周囲と協力して、仕事に取り組める方 是非セレブリックスで沢山知識を吸収していただき、 市場価値の高い営業パーソン、またリーダへと、共に成長していきましょう！	26歳女性／ウェディング提案営業／年収400万円 26歳女性／求人広告新規営業／年収400万円 26歳男性／既存顧客向け提案営業／年収450万円 書類見送りの主な理由 ●高校偏差値が基準に満たない方 ●転職回数が多い方（目安 25歳:2社まで/26歳以上:3社まで） ●営業経験が不足している

求人概要

事業内容と今後の事業展開	セレブリックスは、“営業活動を通してお客様の収益を向上させる”ことをミッションとした、総合営業支援カンパニーです。人材、教育、仕組み作りを通して、お客様の営業組織を「売れる組織」に創り変えるのが、同社の役割です。 日本初の“成果コミット型営業コンサルティング会社”として、企業の営業現場に密接に関わり実績を作る中で、様々な営業や販売に関わるご相談をいただき、営業活動や販売促進の代行・営業研修等、その支援領域を広げて参りました。その結果、営業に特化したサービスを提供する企業としては業界最大級の実績を誇ります。 顧客の問題を発見できる「人」と、問題解決を効率的に導く「テクノロジー」の融合を図るべく営業を徹底的に科学し、有効な打ち手・営業手法・営業管理方法・トークなど膨大な蓄積が同社にはあります。そんな同社のノウハウは“商品は素晴らしい”けれど、“営業力が弱い”ために売り上げが作れていない会社にとって、喉から手が出るほど欲しいものとなっています。その為、例えばリクルートや楽天など誰もが知っている会社のある部署のほとんどが同社の人材だったということもしばしば。 クライアントと目的を共有し、深いところで繋がるからこそ、それまでのやり方を変えた「新しい戦略を提案」でき、今後も提案していきたいと考えます。 【主な事業内容】 ■営業支援事業(BtoB) ・研修をはじめとする営業組織の仕組み作りやコンサルティング ・最新のITを活用した、組織の生産性を高める営業クラウド化支援 ・営業のプロが顧客に代わり営業活動を代行するセールスアウトソーシング ・webプロモーションを活用したインバウンドマーケティング ■採用支援事業 ・採用コンサルティング&アウトソーシング ・人材紹介 ■販促支援事業(BtoC) ・各種サンプリング(街頭、店頭、オフィス訪問) ・各種キャンペーン、ユーザー獲得業務 等
--------------	--

	■スタッフィング事業 ・コンビニエンスストアに特化したスタッフ派遣サービス	
募集背景	増員募集	
PRポイント	《具体的なキャリアパス》 ■キャリアパス スタートは現場での営業プレイヤーとしての配属ですが、将来的にはプロジェクトのリーダー、マネージャー、ゼネラルマネージャーとして活躍いただきます。 クライアントとの折衝業務全般を担当していただく可能性があり、クライアントのご担当者と一緒に、一般的な営業の枠を超えた、企画・マーケティング・分析・営業手法の策定など幅広い業務を経験できます。 ※過去同社の営業結果が、売り方だけではなく、クライアントの商品開発に活かされた実績も豊富にあります！ ※営業コンサルタント、研修講師、マーケティング部門、人事部門へのキャリアチェンジも可能です。 《入社後の研修制度について》 ■SalesCamp(導入研修) 同社の概要やサービス内容などの基礎知識を学んだりロールプレイング等を通し、営業のスキルや課題解決の考え方などを学ぶ研修です。 実体験を通して、わかる→ できる を実現するトレーニングです。 ■ProjectCamp(実践研修) セールスキャンプで学んだ“営業技術”に加えて、営業に必要なビジネスマナー、教養、スタンスなど、セレブリックスの営業パーソンとして活躍するために必要な土台作りを行うプログラムです。 「当たり前」の水準を高め、即戦力となる人材を育成するための1ヶ月半をここで過ごします。 ■社内カフェテリア研修(タ活) 約50種類にもおよぶ研修メニューの中から、自分の好きな研修を選び 毎週火・木曜日に自由に受講できる研修制度です。 例： ①【営業が知っておくべきマーケティング知識】 ②【顧客を呼んじやった！ セレブリックス×顧客 対談】 ③【凄いや言葉研修】 一心躍るキャッチコピーやキーワードの創り方ー ■その他 入社3か月目研修、マネジメント研修、女性キャリア形成研修等、豊富な内容の研修が用意されています！	
仕事内容この仕事のミッション	■業務内容 「勘や根性論に頼らないデータドリブンセールス」を軸に、大手上場企業をはじめとするクライアント1100社12,000サービスの営業支援を行っています。 「クライアントの利益を最大化させる」ことを目指したプロジェクトリーダーの下で、セールスの戦略や戦術を描くのは勿論、そこから実際に営業活動を行うことも、セレブリックスが代わりに行うことで顧客の営業の課題に対して解決に導きます。 実践と振り返りを繰り返し、クライアント企業の課題を明確化・改善していく中で知識やノウハウを養い、最短1年後のプロジェクトリーダー昇格を目指しましょう。 ■業務の特徴 営業戦略の立案から実際の営業結果の分析まで、すべてのプロセスで営業活動を行う事ができます。 例えば…顧客が今まで目を付けていなかった業界へ営業し、新たなターゲット企業の選定を行う 営業していく中で発見した良い営業のトークを顧客のトークスクリプトに反映させる 顧客求められるのは、営業としての成果だけでなく、営業戦略の立案など顧客の事業拡大に貢献することです。 ■同社の強み 「データドリブンセールス」を軸に効率よく圧倒的な成果を残す営業スタイルです。 「データドリブンセールス」とは…営業を科学するという考えで、“営業プロセスの科学” “成功・失敗事例の科学” “買わない理由の科学”のもと、営業のノウハウを体系化しています。 また独自のセールスプロセスにのっとった、営業マネジメントが強みです。 ■同社の魅力 博報堂グループとして大手企業の安定性と、ベンチャー企業のような風通しの良い社風が魅力です。	
現在の組織構成	部署の人数： 5～30名程度のプロジェクトチームに配属。ひとつのプロジェクトは約半年～3年程度。 その間は、クライアント企業に常駐することもあります。大手企業の部門責任者や、プロダクトオーナーと一緒に働けるため、多くの学びや成長の機会が得られます。	
給与・年収例	〈給与〉 想定年収：420万円～540万円 賞与回数：賞与なし 昨年度賞与実績：指定しない インセンティブ：なし	〈年収例〉 メンバー／未経験入社／年収332万円～450万円 チーフ／半年～2年目／年収400万円～500万円 リーダー／3～4年目／年収500万円～800万円 MGR兼部長／6～7年目／年収800万円～1200万円
	・年俸制、年俸の12分の1を毎月支給 ・スキル・経験・能力に応じて決定いたします ■試用期間 入社日を起算日として 2ヵ月間 （雇用条件の変更なし）	
勤務地・勤務時間	〈勤務地〉 大阪府大阪市中央区道修町1-7-10 扶桑道修町ビル 9階 ※担当するプロジェクトによって、クライアント先での勤務となるケースがあります。 （その間は直接、クライアント企業からの出通勤となります。） 客先常駐勤務、自社内勤務	〈勤務時間〉 09:30～18:30 夜間勤務：なし 月間平均残業時間：20時間以下

	転勤の可能性：なし	
	〈補足情報〉 所定労働時間 ※配属先により異なる場合がございます 【実働】8時間 【休憩】60分 【残業】平均残業時間は月20時間程度	
休日休暇・受動喫煙対策・福利厚生	〈休日休暇〉 休日：土日祝休み 年間休日：117日 休暇制度：年末年始休暇、夏季休暇、GW休暇、慶弔休暇、産休・育休、リフレッシュ休暇、有給休暇、介護休暇 補足情報：・週休二日制（土・日・祝）※月1回土曜出勤あり ・看護休暇 ・傷病休暇 ・エフ休暇（生理休暇） ・ハッピーウェディング休暇（5日） ・奥様出産応援休暇（2日） ・5年勤続お祝い休暇 ・リフレッシュ休暇（連続3日間の休暇が取れる制度）など	〈受動喫煙対策〉 受動喫煙対策の有無：対策あり 受動喫煙対策について：禁煙、喫煙室あり 特記事項：受動喫煙対策： 屋内原則禁煙（喫煙場所あり）
	〈福利厚生・諸手当〉 社会保険完備、交通費支給、健康診断 補足情報：・社会保険完備（雇用、労災、健康、厚生年金） ・交通費全額支給 ・営業交通費全額支給 ・出張手当 ・確定拠出型年金制度あり ・インセンティブつき社内表彰制度あり ・副業OK ・健康診断（年1回） ・イベント補助金制度（フットサル、ゴルフ、カラオケ、女子会、サバゲー、日帰り旅行など） →雇用形態に関係なく当社に所属するメンバーが10名以上集まる活動に1人3,300円まで会社から活動手当を支給 産休・育休取得率100%。その後の復帰率も高く、女性が働きやすい職場環境が整っています。 博報堂グループでダイバーシティを推進しており、LGBTへの理解や働きやすさ改善の動きを進めています。	

選考情報

選考情報	〈選考に関して〉 カジュアル面談の有無：なし 会社説明会の有無: 状況に応じてある 適性テストの有無: あり	〈選考フロー〉 書類選考／適性検査→一次選考→リファレンスチェック→最終選考→内定
	〈補足情報〉 ※場合により選考回数は前後します。 ※適性検査受検前に書類選考結果をお出しする場合もございます。 ※リファレンスチェック詳細につきましては添付資料をご確認ください ※面接時の評価によってはリファレンスチェックが実施されないこともございます。 ※候補者様によって、弊社内の求人適性を見極める為、選考フローが変わり、リファレンスチェックのタイミングも変わる可能性があります。 当求人は、株式会社circus communicationsが求人企業より依頼を受け、応募受付業務等の採用事務業務を代行しております。 当求人へ応募いただいた求職者情報は、株式会社circus communicationsが受理・管理いたしますので、予めご了承ください。	

会社情報

会社名	株式会社セレブリックス
会社HP	https://www.cerebrix.jp/
本社所在地	江東区有明3-7-18 有明セントラルタワー7階
業種	ソフトウェア・情報処理、通信、専門コンサルティング、人材ビジネス
設立年	1998年
従業員数	1001 ～ 5000名
上場区分	未上場
平均年齢	27歳
男女比率	5:5

求人提供元 有料職業紹介事業者について

事業者名	株式会社メイク
------	---------

本社所在地	京都府京都市東山区東大路通四条下がる祇園町529番地ケントビル2 F
有料職業紹介許可番号	26-コ-300627

- ※応募意思を頂いた段階で、上記事業者へ特定個人情報の開示がされますことを、予めご了承ください。
- ・本求人票に記載されている労働条件等の情報は、労働契約締結時の労働条件と異なる場合がありますので、ご相談いただけますと幸いです。
 - ・本求人票には一般には公開されていない情報も含まれておりますので、第三者への提供・転送を禁止させて頂いております。