

【Webソリューションセールス】未経験可◎景気に左右されず、売上、営業利益ともに成長中！

株式会社ファインズ	
業種：ソフトウェア・情報処理、広告 職種：法人営業 設立年：2009年 従業員数：101～300名 上場区分：未上場 勤務地：北海道、宮城、東京、愛知、大阪、福岡	職位：メンバー、リーダー 最終学歴：高卒以上 職種経験：職種未経験OK 業種経験：業種未経験OK 想定年収：288万円～500万円 月給：24万円～30万円

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
＜業界・職種未経験OK！第二新卒歓迎！＞ 正社員経験（2年以上） エントリー時に以下をお送りください。 ・希望勤務地 ・希望入社日 ・転職軸 ＜下記いずれかのご経験がある方を歓迎しています＞ ・テレマーケティングの経験 ・新規開拓の営業経験（2年以上） ・法人向け無形商材の営業経験 ・KPIをもとにPDCAを回していた営業経験 以下、ファインズへ転職してきた方の転職理由の上位です！ ----- ・頑張りをしっかりと給与で還元してくれる環境で働きたい ・年齢に関係なく、早期からキャリアアップを図りたい ・自分の成果に見合った正当な評価がほしい ・今よりも裁量を持って仕事をしていきたい ・ベンチャーの社風が良いいけど、そこまでのリスクを取りたくない -----	24歳男性／大卒／体育講師／年収250万円／1社経験 27歳女性／大卒／旅行代理店／年収420万円／1社経験 27歳男性／大卒／携帯販売／年収300万円／1社経験 書類見送りの主な理由 ・短期離職がある ・志望動機のゴールをはっきりしていない。 ・自己PR等の中身に具体性がない。 ・職歴に対しての希望年収が高すぎる

求人概要

事業内容と今後の事業展開	■事業内容 ファインズは、YouTubeなどの動画広告を用いて、集客や採用の支援など幅広い経営課題のソリューションを提供している会社です。 直近も動画のSaaSや店舗アプリなどの新規事業にも取り組みながら、中小企業の経営を支援しております。同時に、GoogleやYahoo及びIndeedの正規パートナーでもあるため、複数の商材での支援が可能です。 ・オーダーメイド動画制作事業 ・ビジネス向けマンガ制作事業 ・触れるインタラクティブ動画事業 ・予約システム店舗アプリ事業 ■今後の事業展開 ＜成長産業である「動画」「DX」市場＞ 当社は、2018年にアジア太平洋地域における急成長企業ランキングにおいて、1000社中217位にランクインし、その後も成長を続けています。さらに当社を取り巻く市場環境として、動画の広告市場は爆発的な伸びを見せています。具体的には2020年の市場規模は昨年対比 114%の 2,954 億円に達し、2024 年には6,856 億円になる予想と言われており、まだまだ伸び代がある市場となっています。コロナ禍においても昨年対比150%以上の利益ベースで成長をしています。
募集背景	増員募集 / 更なる組織強化
PRポイント	【本ポジションの魅力】 ■自分の頑張りが評価される明確な定量／定性での評価制度がある 昇給／昇格においての明確な基準が存在するため、成果を上げているのに評価されない。というような事象は起こりません。 ■営業スキルの圧倒的な向上とスピード感を持った成長が可能。 当社では、Salesforceの導入により営業活動を「見える化」し、毎日上司と振り返りを行なっています。日々、なぜ良かったのか、なぜ上手くいかなかったのか。そういった原因を定量面と定性面で分析し、改善していくカルチャーがあるため、素早くPDCAを回すことができ、早期の成長に繋がります。 ■早期にマネジメントに関わることで得られる、営業以外の視点や知識 マネージャー昇格後は、メンバーの育成／KGI、KPI設計及び管理／マニュアル化などの業務フロー改善／オペレーション設計に関わることができます。
仕事内容この仕事のミッション	個人事業主～100名規模の中小企業向けに「動画マーケティング」「漫画広告」「CMS」「予約システム」「予約メディア」を中心としたソリューション営業をご担当頂きます。

	フィールドセールスとして、テレマーケティングによる商談のアポイント獲得〜クロージング及びびご契約いただくところまでの営業活動の全てを一貫して経験することが可能です。 基本的には、経営者や社長に対する営業となり、1日平均2件程度の訪問またはオンライン商談があります。 顧客の課題解決をスピード感を持って対応するため、商談〜契約までのリードタイムを最短で行なえるような、提案の工夫と改善を日々行なっています。そのため、契約までのリードタイムが非常に短く、多くの営業及びクロージング経験を積むことができます。 そして、無形商材のため、お客様のビジネスを包括的に理解する必要があり、それらを具現化し理解して頂く高度なコミュニケーション能力を養えます。	
現在の組織構成	部署の人数：5 課長、主任を含め約5人で1チームとなります ▽東京の場合 1チーム約5人体制×6チーム	
給与・年収例	〈給与〉 想定年収：288万円～500万円 月給：24万円～30万円 賞与回数：2回 昨年度賞与実績： インセンティブ：あり	〈年収例〉 «年収例» 年収 500万円／1年目・26歳・一般職 年収 750万円／2年目・28歳・課長 年収 1000万円／7年目・36歳・部長 ※勤務地による給与の差はありません。 «月給例» 【プレイヤー】 初級：月収31万円 ※基本給24万円＋インセンティブ（目標100%達成：5万円）＋住宅手当2万円（3km圏内） 中級：月収36万円※基本給26万円＋インセンティブ（目標100%達成：8万円）＋住宅手当2万円（3km圏内） 上級：月収46万円※基本給34万円＋インセンティブ（目標100%達成：8万円）＋住宅手当2万円（3km圏内） 【ブレイングマネージャー】 主任：月収46万円※基本給34万円＋インセンティブ（目標100%達成：10万円）＋住宅手当2万円（3km圏内） 課長：月収54万円※基本給42万円＋インセンティブ（目標100%達成：10万円）＋住宅手当2万円（3km圏内）
	月給24万円以上 + インセンティブ + 報奨金 ※前職の経験やスキルを考慮して決定します。 ※試用期間中の給与は月給225,000円以上です。 ※上記給与には固定残業代として35時間分 55,000円（試用期間中は50,000円）を含む。時間超過分は追加支給。 ＜明確な評価制度＞ 昇給や昇格基準が明確です。 ・月給額…毎月昇給昇格のチャンスあり。入社後最短6ヶ月ほどで月給34万円以上への昇給も可能。 ・インセンティブ…毎月の目標達成率に応じて支給。上限ナシ。 ・報奨金…月間成績優秀者に5万円を支給。	
勤務地・勤務時間	〈勤務地〉 東京都渋谷区渋谷2-12-15 日本薬学会長井記念館 6F 北海道札幌市中央区北三条西2-8 さっけんビル 3F北 宮城県仙台市青葉区北目町1-18 ビースビル北目町 9F 愛知県名古屋市中区錦3-6-34 太陽生命名古屋ビル 7F 大阪府大阪市北区梅田1-1-3 大阪駅前第3ビル24F 福岡県福岡市中央区天神1-9-17 福岡天神フコク生命ビル 4F ※希望や通勤時間を踏まえて決定します。 自社内勤務 転勤の可能性：可能性はあるが、最大限考慮	〈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
	〈補足情報〉 ◎残業時間は月15～20時間くらいです。	
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：126日 休暇制度：年末年始休暇、夏季休暇、GW休暇、特別休暇、産休・育休、有給休暇 補足情報： ◎有給休暇や長期休暇、公休と合わせて5連休以上も可能です！ ※育児休暇からの復帰率100%（2021年1月現在）。女性でも安心して働いていける環境があります。	〈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 特記事項：
	〈福利厚生・諸手当〉 社会保険完備、交通費支給、住宅手当、役職手当、資格取得制度、持株会制度、社員割引制度 補足情報：■各種社会保険完備（雇用、労災、健康、厚生年金） ■住宅手当（東京本社から半径3km圏内：月2万円、地方拠点の場合は半径3km圏内：月1万5000円） ■転動手当（月3万円） ■交通費支給（月5万円まで） ■部活制度あり ■表彰制度あり ■スマホ／PC貸与	

	■1on1MTGの実施 ■wevoxを活用したエンゲージメントフォロー ■書籍購入代補助（全額対象） ■資格奨励金制度 ■インフルエンザワクチン接種費用補助制度 ■従業員持株会 【下記IT健保】 ■スポーツジム割引利用（セントラルスポーツ／ゴールドジム／コナミスポーツクラブ） ■保養施設割引（箱根、軽井沢などの提携先の保養施設） ■ITS旅行パックの割引 ■人気テーマパークなどの割引 【教育制度】 「1on1で業界知識のインプットまでサポートしています」 当社では、毎日上司との振り返りを行なっています。失敗をその日のうちにフィードバックし解消することで、PDCAを素早く回し、短期間での成長を促す仕組みを作っています。仮に成果が上がらなくても、人事による定期的な面談やフォローアップ研修などを通じてサポートしています。 【その他の研修コンテンツ】 ・配属前の入社研修 ・Salesforce MyTrailheadを使った営業手法の動画教育コンテンツ ・マネジメント／経営全般の動画コンテンツ →ビジネス基礎研修・コンセプト研修・管理職研修・財務研修・キャリア研修・ハラスメント研修・etc...
--	---

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：なし 適性テストの有無：なし	〈選考フロー〉 書類選考→説明会兼カジュアル面談→1次面談→2次面談→内定 ※書類選考後に、複数名の方に対して会社説明会とカジュアル面談を行わせて頂きます。 そこで、弊社と求職者さま両者の合意があった場合に、本選考に進んで頂きます。
	〈補足情報〉 ■応募から内定までは2週間以内、入社まで1ヶ月以内を予定しています。 ■Web面接などもご希望に応じて対応しますので、気軽にご相談ください。 【新型コロナウイルス感染症の対策を実施しています】 ・1次面接はすべてWeb面接で対応させていただいています。 ・最終面接はWebか来訪か選んでいただけます。 ・受付でのアルコール消毒にご協力をお願いします。 ・十分に換気を行ないながらご対応します。 ・感染予防対策をしたうえで面接しています。	

会社情報

会社名	株式会社ファインズ
会社HP	http://www.e-tenki.co.jp/
本社所在地	渋谷区渋谷2-12-15 日本薬学会会長記念館 6F
業種	ソフトウェア・情報処理、広告
設立年	2009年
従業員数	101 ～ 300名
上場区分	未上場
平均年齢	27.7歳
男女比率	7:3

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circus communications
本社所在地	東京都港区六本木2-2-6 六本木福吉町ビル2階
有料職業紹介許可番号	13-ユ-312556

※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。