

# 【反響営業×新規開拓 @大阪】月極駐車場検索サービス「CarParking」の営業

株式会社アズーム	
業種: web・インターネット・ゲーム、不動産 職種: 法人営業、個人営業 設立年: 2009年 従業員数: 101 ~ 300名 上場区分: 東証グロース 勤務地: 大阪	職位: メンバー 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: 300万円~300万円 月給: 25万円~25万円

## 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
<p>■必須 接客販売、サービス業、コールセンターなどお客様折衝経験</p> <p>※履歴書に写真の添付必須 ※ジムのトレーナー、エステティシャン、美容師、銀行員、サッカーコーチ、人材会社勤務など異業種からの転職が多く活躍しています！</p> <p>■歓迎 ・営業の経験（無形・有形/個人・法人不問） ・不動産およびIT業界での実務経験</p> <p>■語学力 日本語ネイティブまたはN1資格取得者</p>	<p>■こんな方が内定になっています</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・未経験から営業に挑戦して新しいキャリアを身につけていきたい</li> <li>・相手に喜んでもらえるのが嬉しい</li> <li>・言われたことをただこなすだけではなく、自分から働きかけたり提案したい</li> <li>・「どうすればよいですか」ではなく「こうやりたいですがいかがですか」と提案していくのが好きな方</li> </ul> <p>■内定者情報</p> <p>25歳女性/大卒/スポーツクラブトレーナー/年収400万円                  25歳男性/大卒/投資用不動産新規営業/年収500万円                  27歳男性/大卒/生産管理/年収400万円                  25歳女性/大卒/総合卸営業/年収320万円</p> <p>書類見送りの主な理由</p> <p>■履歴書の写真がない/誤字脱字が多い</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・未経験可のため書類作成能力も大事な選考要素に入れています</li> <li>・「写真映りが悪い」「暗い印象を持たれるかも」といったアンテナも重要です</li> <li>・レジュメを見る相手を意識した書類作成ができていないかを見ている</li> </ul> <p>■短期離職を繰り返している</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・1年未満の短期離職が2回以上あるなど</li> </ul>

## 求人概要

事業内容と今後の事業展開	<p>「世の中の遊休不動産を、活躍する不動産に」をミッションに、「不動産×IT」という強みを活かして、オーナー様が眠らせている不動産の収益化を行なっています。</p> <p>今後は主力の駐車場事業のほか、空き家問題や屋外広告、空いた会議室にもITを活用したサービスにも注力していく予定。こうした、業界ではまだ新しいITを取り入れることで、これからの時代に通用するプロのビジネスパーソンを輩出し、社員の成長と共に会社を成長させていきたいと考えています。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■インターネットを活用した事業開発</li> <li>■インターネットメディア開発及び運用</li> <li>■駐車場の管理運営並びにその紹介業務</li> <li>■不動産の売買、仲介、管理並びに賃貸</li> <li>■上記各号に付帯する一切の業務</li> </ul>
募集背景	増員募集 / 更なる組織強化
PRポイント	<p>▼未経験で上場企業の営業にチャレンジできる 弊社が求めているのはお客様に寄り添いながら、自分の成長のためにアクションをとれる方です。そのため経験よりも人柄重視、ポテンシャル重視の採用をしています。</p> <p>また個人のお客様だけではなく、法人のお客様にも提案をしていきます。そのため、幅広い知識や対応力を身につけることができる環境です。</p> <p>▼平均年齢は27歳！スピード感溢れる会社です◆ 当社は、社歴や年齢に関係なくやる気次第でどんどん成長・昇進ができる会社です。半年に一度、MVPや新人賞等の表彰も行っており、入社1年でマネージャーに抜擢された社員も！</p> <p>▼キャリアパス 将来的にはキャリアチェンジもできる会社です。幅広い業務を経験していただくことは本人のスキルアップや当社の未来にも繋がるとの考えから人員のバランス、適性や部署からのニーズなどの社内状況や本人の希望などを踏まえて、他部署に異動になる場合もあります。</p> <p>-----</p> <p>◆「不動産テック」をリードする急成長ベンチャー 当社は「不動産×IT」という切り口で、業界でも珍しい月極駐車場の賃貸サービスを展開しています。</p> <p>不動産業界の常識だった対面での接客・契約をなくし、駐車場検索・相談・契約がWeb上でできる自社サイト『CarParking』を開発し、業界トップクラスのシェアを誇るまでに急成長。設立10年で東証マザーズへの上場を果たしました。</p> <p>11年連続の売上増加を達成中で、直近3年間は毎年対比140%以上の売上増を果たしています。</p> <p>「不動産テック」はまだまだ少ない業界。毎月2万件の問い合わせ数があり、これまでのお問合せ数は累計で30万件を超え、管理数</p>

<p>仕事内容この仕事のミッション</p>	<p>や問い合わせ数では業界トップ！今後も、ITを活用することによって、さらなる成長を目指します。</p> <p>当社は、業界でも珍しい“月極駐車場の賃貸サービス”を展開しています。 お任せしたいのは、当社の主力サービスであるWebサイト『CarParking』への問い合わせ対応の反響営業から新規顧客開拓まで。</p> <p>先輩社員たちも全員が未経験スタート。つまずきやすいポイントも、どうすればクリアできるかも知っています。成功のコツをしっかりと教えますので、ご安心ください。</p> <p>≪具体的な仕事内容≫</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■『CarParking』への問い合わせ対応 「駐車場を借りたくて探している」という個人のお客様や、「営業車を駐車させたい」といった法人企業様からのお問い合わせへの対応。</li> <li>▼お客様のニーズをヒアリング</li> <li>▼駐車場のご提案</li> <li>▼契約手続</li> </ul> <p>◇問い合わせ（メールやサイト、電話経由）対応は1日3～5件、平均受注件数は月20件ほど。 ◇取り扱い駐車場は、自社サブリース駐車場と他社の紹介可能な駐車場、大きく分けて2種類。お客様のニーズに合った駐車場を提案していただきます。 ◇土・日・祝日・営業時間外はコールセンターが対応します。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■新規顧客開拓 ※初めはマネージャーがサポートします！未経験の場合もご安心ください。 <ul style="list-style-type: none"> <li>・不動産仲介会社へアプローチし、「住まいと一緒に駐車場を探したい」というお客様をご紹介いただく</li> <li>・新規駐車場情報の収集</li> <li>・物件周辺の企業様に対する駐車場の借り換えを促す</li> </ul> </li> </ul> <p>◇情報収集も行ないながら、顧客を開拓・関係構築をしていきます。 ◇決まったやり方はありません。自分で考え、どんどん行動していくことで、『CarParking』からの問い合わせだけでなく「自分への問い合わせ」を増やしていきます。</p> <p>◆営業スタイル エリアごとに、マネージャーを含めた計5～8名の少人数チームで営業。 1日のスケジュールの組み方や、アプローチの仕方は個人の裁量にお任せ！先輩社員と相談しながら、営業スタイルを確立してください。</p> <p>◆ポイント 社内業務はそのほとんどがデジタル化されており、契約するまでにお客様に会わないことも！電話対応の際にも、すぐにお客様情報が引き出せるシステムが整っており、これまでの問い合わせページがすぐに開きます。</p> <p>社内システムは、社内のエンジニアが社員からの要望を吸い上げ、社員が使いやすいように日々改良を重ねており、システムの改善申請をいつでも出せる体制が整っています。</p> <p>&lt;キャリアパス&gt; 将来的にはキャリアチェンジも可！幅広い業務を経験していただくことは本人のスキルアップや当社の未来にも繋がる、との考えから人員のバランス、適性や部署からのニーズなどの社内状況や本人の希望などを踏まえて、他部署に異動になる場合もあります。</p> <p>&lt;入社後の研修&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▼人事部が導入研修を実施 <ul style="list-style-type: none"> <li>・当社のビジョン、事業戦略、事業概要についての説明</li> <li>・具体的な仕事内容についての研修</li> </ul> </li> <li>▼配属部署でのOJT <ul style="list-style-type: none"> <li>・実務に必要な知識・スキルを習得するための実習</li> <li>・先輩との同行営業</li> </ul> </li> </ul>	
<p>現在の組織構成</p>	<p>部署の人数： 営業メンバーは20代が中心。 アパレルやエステサロン、携帯ショップ出身など、営業未経験から始めた先輩も多いので、同じ目線での指導を受けられます。 フラットな職場風土なので、積極的に学ぶ姿勢を見せれば、先輩たちもどんどんアドバイスをしてくれます。</p>	
<p>給与・年収例</p>	<p>〈給与〉 想定年収：300万円～300万円 月給：25万円～25万円 賞与回数：業績賞与 昨年度賞与実績：指定しない インセンティブ：あり</p>	<p>〈年収例〉 ■年収320万円（経験1年・26歳/月給25万円+インセンティブ） ■年収430万円（経験2年・27歳/月給30万円+インセンティブ） ■年収520万円（経験3年・28歳・マネージャー/月給40万円+インセンティブ）</p> <p>月給23万円スタート ◇月給はみなし残業代（45時間分/6万円以上）を含みます。超過分別途支給。 ◇試用期間中（目安3カ月）の給与は、月給20万円です。その他の待遇に差異はありません。 ◇昇給年2回、インセンティブ年2回（業績による）支給。 ◇交通費支給（月3万円まで/規定あり）。その他、諸手当あり。</p>
<p>勤務地・勤務時間</p>	<p>〈勤務地〉 大阪市中央区北久宝寺町3-6-1 本町南ガーデンシティ8F OsakaMetro御堂筋線、OsakaMetro四つ橋線、OsakaMetro中央線『本町駅』より徒歩4分 自社内勤務 転勤の可能性：あり</p>	<p>〈勤務時間〉 09:00～18:00 夜間勤務：なし 月間平均残業時間：30時間以下</p> <p>〈補足情報〉 残業は1日平均1～2時間程度で、月25時間以内。 毎週水曜日はノー残業デーで、メリハリをつけて働いています！</p>

	スケジュール管理は各人の裁量にゆだねられているので、効率よく業務をこなし毎日ほぼ定時に帰る人もいれば、終業後の静かな時間帯に集中して残業している人もいます。	
休日休暇・受動喫煙対策・福利厚生	<p>〈休日休暇〉          休日：土日祝休み          年間休日：125日          休暇制度：年末年始休暇、夏季休暇、GW休暇、特別休暇、慶弔休暇、産休・育休、リフレッシュ休暇、有給休暇          補足情報：■子の看護休暇          *会社として産前産後休暇後の復職を推進。ワーキングママも活躍中！          *「子どもが病気になった」「親の介護が必要」などの場合は、有給とは別に休暇取得が可能！          *結婚・出産などのライフイベントにも柔軟に対応。長く働きやすい風土が根付いています。</p> <p>〈産休・育休取得状況〉          ここ1年で4名の産育休取得者があり、復帰の実績もあります。復職後は時短勤務orフルタイムのいずれかを選択して働けるなど、各人のライフスタイルに合わせた働き方ができる環境をご用意しています。</p>	<p>〈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：</p>
	<p>〈福利厚生・諸手当〉          社会保険完備、健康診断、役職手当、退職金制度、持株会制度          補足情報：■昇給年2回（4月・10月）          ■インセンティブ年2回（4月・10月）※業績による          ■社会保険完備（雇用・健康・労災・厚生年金）          ■総合福祉団体定期保険加入          ■従業員持株会制度（奨励金：10%）          ■交通費支給（月3万円まで/規定あり）          ■時間外手当          ■住宅手当（月3万円）※勤務地から3km圏内かつ家賃が月5万円以上の場合          ■資格取得祝い金 ※宅地建物取引士など          ■自社駐車場利用制度          ■デスクトップ・PC・社用携帯（iPhone）貸与          ■退職金制度          ■ノー残業デーあり（毎週水曜日）          ■暮らしの相談窓口制度          ■部活動制度          ■社内表彰制度          ■有給休暇連続取得奨励金 ★3連休を取得すると3万円支給！          ■敷地内禁煙          *男性はスーツスタイルですが、社内ではノーネクタイ、ノージャケットでOK！女性はオフィスカジュアルです。</p>	

## 選考情報

選考情報	<p>〈選考に関して〉          カジュアル面談の有無：状況に応じてある          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</p>	<p>〈選考フロー〉          書類選考          ↓          1次面接（マネージャー）対面またはオンライン          ↓          最終面接（部門責任者）対面を想定</p> <p>※          適性検査（オンライン）一次面接後に送付し、最終面接までに受検。回答が早い候補者の方が早く次回選考に進んでいます。</p>
	<p>〈補足情報〉          &lt;寄り添った対応を心がけています&gt;          当社では、お互いにミスマッチがないように、しっかりと業務説明を行ない、イメージの摺り合わせをして納得していただける対応を心掛けています。少しでも安心して働ける環境作りに努めておりますので、ぜひお気軽にご応募ください。</p>	

## 会社情報

会社名	株式会社アズーム
会社HP	<a href="https://azoom.jp/">https://azoom.jp/</a>
本社所在地	渋谷区代々木2-1-1 新宿メインスタワー19F
業種	web・インターネット・ゲーム、不動産
設立年	2009年
従業員数	101～300名
上場区分	東証グロース
平均年齢	27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。