タイトル	セールスマネージャー候補／顧客の課題把握★解決施策立案／フレックス制
企業名	株式会社COUNTERWORKS
仕事内容	【業務内容】 超大手不動産のディベロッパー様が主な顧客です。エンタープライズ向けのセールスマネージャー候補として活躍していただきます。パートナー企業の課題解決に向けた提案やサポートの担当、顧客のプロダクトフィードバックを実行し、多方面での成長促進業務になります。業務は多岐にわたりますので、既存の方法だけにとらわれず、楽しみながら前向きに進んでいく知恵の習得や経験ができます。 【具体的な業務内容】 ■顧客の業務プロセスにおける課題把握・解決施策立案 ■顧客の課題解決実行（ハンズオンでのコンサルティング業務） ■サービス導入支援及び導入後の利用率向上のための施策実施 ■プロダクトへの顧客課題・要望のフィードバック ■サービス導入後の顧客コミュニケーション 【担当者コメント】 商業不動産をデジタル化して、経済を向上するための新しいインフラを立ち上げることをミッションに掲げています。新しい導線や課題づくりに率先して向き合っていく人に向いている仕事です。ITサービスやコンサルティング経験を大いに役立てたい人におすすめです。
勤務地	東京都目黒区上目黒1-26-9 中目黒オークラビル6階
交通アクセス	日比谷線『中目黒』駅徒歩3 分 東急電鉄線『代官山』駅 徒歩8分
給与	【想定年収】 約700万 【想定月収】 583,333円
雇用形態	正社員

求める人材

■求める人材
【必須条件】
■ITまたは業務コンサルティングのご経験
■ITサービスのカスタマーサクセス、または事業開発のご経験
■SFA/CRMなどの導入・活用を推進のご経験

【歓迎条件】
■エンタープライズ向けITサービスでの業務のご経験
■無形商材の導入支援のご経験
■大手企業向け法人営業のご経験
■新規事業立ち上げのご経験

【求める人物像】
■小売、商業施設などの大きな市場を変革することに興味がある方
■今までにないサービスを世の中に広めることが好きな方
■ルールがない・決まっていない環境化において、その状況を楽しみ前向きに行動できる方
■既存の方法ではなく、新しい方法で課題を解決するのが好きな方
■自ら主体的に課題を見つけ解決に動ける方
■課題に対して原因を考えて解決策を導き出そうとする方
■活気があり切磋琢磨出来る環境を好む方
■数字に基づいて考え、データ分析し、仮説構築することが好きな方
■定めた目標を何が何でもやり切った、という経験をお持ちの方
■成果へのコミットメントが高い方
■顧客の成長に真摯に向き合い、喜べる方
■COUNTERWORKSのミッション、ビジョン、バリューに共感できる方

・リクルート社
・SmartHR社
・セールスフォースドットコム社
・アクセンチュア社
・デロイトトーマツコンサルティング社
・富士通社
・IBM社
・NTTデータ社
・伊藤忠テクノソリューションズ社
・ワークスアプリケーションズ社
・日本オラクル社

勤務時間	※フレックスタイム 7：00ー22：00※標準始業就業時刻 9：30ー18：30（休憩時間1時間を含む）
休日・休暇	■完全週休2日制（土・日） ■祝日 ■年末年始休暇 ■夏季休暇（3日間） ■年次有給休暇 ■慶弔休暇等
待遇・福利厚生	■各種社会保険完備 ■ストックオプション制度 ■産休/育休制度 ■オフィスグリコの設置 ■インフルエンザなどの予防接種 ■書籍購入サポート ■勉強会等への費用サポート ■購入補助制度 ■交通費一律支給（上限3万円/月） ■宿泊出張手当

会社概要

企業名	株式会社COUNTERWORKS
会社概要	「すべての商業不動産をデジタル化し、商いの新たなインフラをつくる」というミッションに掲げ、物販やイベント用のスペースを貸し借りできるマーケットプレイスのオンライン予約ができるプラットフォーム「SHOPCOUNTER」の企画、開発、運営を手がける企業です。2022年には、オンライン上でのテナント募集・管理を支援する商業施設向けSaaS「SHOPCOUNTER Enterprise」の提供を開始。商用スペース領域で産業のデジタル化を支援する独自サービスを展開しています。
設立年	2014年10月
代表者名	三瓶 直樹
資本金	929 百万円
上場／非上場	非公開

https://realestateworks.jp

従業員数	45 名
住所	東京都港区六本木1丁目8-7 MFPR六本木麻布台ビル9F