タイトル	MD（仕入・サービス企画）【取引先開拓／仕入】家具のサブスクサービス◎
企業名	株式会社ソーシャルインテリア

仕事内容	【業務内容】 MD（仕入・サービス企画）として、法人顧客をメインとした新規取引先開拓・商品仕入やサービス企画を行っていただき、 同社が手掛けるサブスクサービスにおける、顧客に寄り添った商品のピックアップをお願いいたします。また既存の仕入先とのリレーションシップの強化もお任せいたします。 【具体的な業務内容】 ■新規仕入先の開拓 ■現場の声のリサーチ ■展示会等での情報収集 ■取引先との商談設定、条件交渉から契約締結 ■商品仕入、サービス企画 ■取扱商品の選定 ■月額等のサービス設計、運用フローの構築 ■既存メーカーとのリレーションシップ強化、定期的な情報交換 ■取引高に対しての条件交渉 ■販促協力等の共同企画 ■社内のマーケッティング、PR、営業、コーディネーターへの情報共有 ■社内共有資料の作成・配信・勉強会の実施 【担当者コメント】 同社は家具のサブスクリプションサービス「subsclife (サブスクライフ)」、アウトレットモール「subsclife オフプライス(サブスクライフオフプライス)」、 法人向けオフィス構築、空間提案と、新品家具・家電のサブスクリプションサービス「ソーシャルインテリア オフィス構築支援」の提供を手掛けており、 インテリア業界革命プラットフォームの構築を目指すスタートアップベンチャーとして成長を続けています。 今回は急成長を続けている中で、複数の開発プロジェクトや新サービスの開発を控えており、新規取引先の開拓・商品仕入・サービス企画の担当メンバーを採用することで 事業拡大の加速化を目指しています。
勤務地	東京都港区北青山2-14-4 the ARGYLE aoyama 6F
交通アクセス	東京メトロ銀座線『外苑前』駅 徒歩3分

給与	【想定年収】 400万円ー600万円 ※経験・スキルを考慮し、規定により決定します。 ※年俸制になります。 【想定月収】 330,000円～ ※月45時間分のみなし残業代を含みます。 ※超過分は全額別途支給致します。 【その他】 昇給・昇格：年2回
雇用形態	正社員
求める人材	■求める人材 【必須条件】 ■家具メーカーでの営業経験をお持ちの方（3年以上） 【歓迎条件】 ■オフィス、業務家具メーカーでのご経験をお持ちの方 ■家具、雑貨業界での商品企画経験をお持ちの方 【求める人物像】 ■空間構築に必要な家具、什器、IT機材、サービスに興味をお持ちの方 ■マーケット・ユーザーのニーズを踏まえ、自ら新規商品企画やサービス設計ができる方 ■好奇心旺盛で新規提案を策定・実行して、成果を出してきた方
勤務時間	フレックスタイム制※標準労働時間：8時間※標準勤務時間：10：00ー19：00※スーパーフレックスも選択可能（副業OK／必要に応じたスポット出社のみ／在宅勤務ベース）
休日・休暇	■完全週休2日制（土・日） ■夏季休暇 ■年末年始休暇 ■有給休暇：4カ月目に15日付与（フルタイムの場合。時短勤務は異なります）

待遇・福利厚生	■各種社会保険完備 ■交通着支給（上限20,000円／月） ■タクシー手当（上限50,000円／月、支給条件あり） ■テレワーク・在宅勤務可能 ■服装自由 ■社販制度あり ■ピアボーナス制度 ■時短勤務

会社概要

企業名	株式会社ソーシャルインテリア
会社概要	「よいものが、循環する社会へ」をミッションに掲げ、オフィス向けの「ソーシャルインテリア オフィス構築支援」、個人向けの「サブスクライフ」、ブランド家具・家電をお得に購入できる「サブスクライフ オフプライス」の3つのサービスを展開。2018年3月に日本初の家具のサブスクリプションサービスを開始。ユーザーとパートナーの双方に便益をもたらす、三方良しなインテリア業界革命プラットフォームを展開しながら循環モデルの完成を目指しています。
設立年	2016年11月
代表者名	町野 健
資本金	100 百万円
上場／非上場	非公開
従業員数	50 名
住所	東京都港区北青山2-14-4 the ARGYLE aoyama 6F