

タイムズモビリティ

正社員 ※期間の定めなし、試用期間：有（3カ月）

業務内容

主に大手法人のタイムズカー(カーシェアリング)使用拡大に向けて、タイムズビジネスカードの導入提案および、利用促進をメインとする営業のお仕事です。

数をこなす飛び込みやルート営業ではなく、コストシミュレーションを行い経費削減見込値を具体的にご説明するなど、お客様それぞれに合わせたメリットをご提案していくため、1社1社に対して長く寄り添う営業となります。

- ・ 社有車、レンタカーなど既存の移動手段をタイムズカーへ変更する提案
- ・ タイムズビジネスカードの新規契約
- ・ タイムズビジネスカードの利用促進（アクティブユーザーを増やす）

お客様との二人三脚により、お客様の課題に提案していくという「大手法人営業」ならではの仕事です。

まだまだ発展途上のカーシェアという領域だからこそ、お客様の課題を軸に「サービスを進化させていく」という大変さと同時に顧客層が特定業界に特化しないため、様々な業界に精通できる魅力があります。

■働き方、環境など：

- ・ 原則出勤ですが、業務効率の観点等で直行直帰も認めています。
- ・ 入社後1カ月半程度（個人差あり）は同行を予定しております。
- ・ 新しいメンバーに対して、既存社員が一つ一つ丁寧に寄り添って教えてくれる環境が整っており、メンバーのほとんどが中途入社社員で構成されています。

PRポイント

『時代に応える、時代を先取る快適さを実現する。』を理念に掲げ、モビリティ社会におけるインフラを支えると同時に、人々や街、社会が豊かになるサービスを提供することを社会的使命として事業を推進しています。

- ・ 所定労働時間7時間
- ・ 健康経営優良法人
- ・ 男性の育休取得支援や、ベビーシッター制度の導入など、男女問わず働く子育て世代が働きやすい制度の構築や整備などもされています

その他（応募資格・待遇など）

応募資格	<p>必須： 提案営業経験1年以上（ルート営業ではなく、代理店等を挟まず直接対法人の提案営業のご経験がある方や、個人営業で創意工夫し実績を出された経験をお持ちの方など）</p> <p>歓迎： 大手法人営業経験、法人向けプレゼン経験 様々な角度での提案やデータ分析、ニーズの掘り起こし等の経験</p>
勤務地	<p>五反田オフィス 東京都品川区西五反田1-18-9 五反田NTビル</p> <p>※一般職の場合、転勤（赴任）は本人と会社が合意の場合のみ実施されます。また、転勤はキャリアアップを目的したものととなります。</p>
給与	<p>月給： 270,000円～（※理論月収） 年収： 470万円～600万円（※残業月30時間込）</p>
昇給など	<p>昇給：有 賞与：有（6月・12月） 退職金：有（定年60歳）</p>
勤務時間	<p>9:00～17:00 ※フレックスタイム制により、7:00～22:00の範囲内で始業終業時刻は社員の自主的決定に委ねるものとする。</p>
休日	<p>土日祝日、年末年始、その他会社が休日と認めた日 ※年間休日：123日（2024年10月期）</p>
休暇	<p>有給休暇（10～20日）、フレックス休暇（3日）、その他特別休暇（結婚・産育休など）</p>
その他	<p>福利厚生ページ 人材育成ページ 応募フォームへ</p>