パートナーシップ営業担当 募集詳細

募集職種

- パートナーシップ営業担当（スポンサー営業）

募集背景

- セレッソ大阪の法人営業収入の拡大に向け、法人営業に専門性をもつ人材を確保したい
- 営業力の強化：新規・既存のお客様にセレッソ大阪の価値を感じていただけるよう、お客様の経営課題に合わせて自社の持つアセットをカスタマイズして提案できる「ソリューション営業」ができる人材を増やしていきたい

業務内容

概要

ビジネスパートナーシップ部の営業メンバーとして、新規・既存のパートナー企業を担当し、企業の経営課題に対してセレッソ大阪のアセットを活用した解決策を提案していただきます。新規については商談から契約、契約後の権益の履行・アクティベーションの実行、効果の振り返りまでを一気通貫で担うポジションです。自分が提案したことがスタジアムで形になり、パートナー企業やファン・サポーターの反応を直接感じられることが、この仕事の醍醐味です。

- 新規パートナー企業の対応（アポ獲得、商談対応、プランニング、提案書の作成、契約締結までの事務対応）
- 既存パートナー企業へのアカウントマネジメント（権益の履行、アップセル/クロスセルの提案（契約更新含む）、効果測定、契約周りの対応）
- 企業の経営課題（営業・販促、顧客獲得・リード獲得、福利厚生、採用等）に応じた、クラブアセットを活用したソリューションおよび協賛メニューの提案・企画
- 権益の履行・アクティベーション施策の企画から実行・振り返りまでの推進
- SFA などデジタルツールの活用（議事録、パイプライン管理、提案仮説の登録など）
- 営業企画との連携

- 社内関係部署（MD、プロモーション、広報、ホームタウン等）との連携・調整

部門が今後強化したいテーマ

はじめまして。ビジネスパートナーシップ部の佐伯と申します。わたしたちには法人営業領域で実現したいことが数多くあります。

一般的なスポーツクラブの営業は「スポンサーになってください」とお願いをする旧態依然としたスタイルが中心でしたが、私たちは企業の経営課題を起点に、クラブのアセットを活用して解決策を提案するソリューション営業へと舵を切っています。今後は、こうした課題解決型の提案ができる人員を増やし、より多くの企業の課題を解決できる組織となることで、顧客企業によりクラブの価値を実感いただき、大きなビジネスを動かしていきたいと考えています。また、既存のお客様には相対する部署だけでなく、企業全体の事業成長を後押しするためにどのようセレッソのアセットを活用するのが望ましいかをお客様たちに提案していきたいと考えています。それが、チーム強化・ビジネスサイドのフロント力強化につながり、勝利へと繋がると考えているからです。

また、わたしたちは業界経験を必要以上に重視していません。もちろん経験がないよりあるほうが慣習など分かるという点では望ましいですが、基礎的な営業力・顧客への向き合い方に業界の違いはあまり影響がないと考えています。そのため、自発的にお客様へ提案ができ、クラブの勝利のために働きたいと考える営業の専門性をもつ方にチームに加わっていただきたいと考えています。

口では大層なことを言っていますが、わたしたちも理想の状態を目指すための道半ばです。新規開拓も既存の満足度をさらに高める点においてもまだ伸ばせる余地があり、クラブの規模を大きくしていくためにも皆さんの営業力が必要です。本採用を機に、新規・既存の両面でパートナーシップをより強化していきたいと考えています。

- 経営課題起点のソリューション営業への転換と、課題解決型の提案ができる人員の拡充
- 既存パートナー企業への、個社ごとのクラブ主導の手厚い対応
- パートナー企業の満足度の向上
- 現場で得たアイデアを営業企画へ連携し、施策やメニューに反映する仕組みづくり
- 新規パートナー企業へのアプローチ数の拡大と、新規獲得

- パートナー企業と共創するアクティベーション企画の強化
- スポーツへの関わりがなかった企業からも、事業成長の相談が寄せられるクラブになること

求める人物像

スポーツ業界での経験の有無は問いません。法人営業、具体的には無形商材（有形でも似たような経験であれば問題ありません）でお客様の課題解決につながる提案をした経験（≒ソリューション営業の経験）をお持ちで、以下のようなマインドを持つ方と一緒に仕事をしていきたいと考えています。

- お客様の話を傾聴し、どこに課題があるのかを常に把握しようとする方
- 常に改善意識を持って業務を進められる方
- 自分のアイデアが形になり、実現していくことを楽しめる方
- 今より難易度の高い業務にチャレンジしようという意欲のある方
- 本質的な提案力をさらに磨き、スポーツクラブでより大きなビジネスを動かしたいという野心をお持ちの方
- お客様に伴走し続けることができる方

■一方で、以下のような方はマッチしないかもしれません

- お客様の課題ありきではなく、自社の商品が主語になってしまう方
- お客様に対して、言うべきことを率直かつ誠実に伝える（アサーティブな）コミュニケーションが苦手な方
- 自分のやり方に固執してしまう方

求めるスキル（必須要件・歓迎要件）

■必須要件

- 法人営業の経験 3 年以上（業界不問）
- 無形/有形は問わないが、顧客の課題をヒアリングし、課題解決につながる提案（≒ソリューション営業）を行った経験が豊富な方
- 営業目標の達成に向けて、自らアプローチ数を設計・確保し、行動した経験がある方

- 提案した施策を、実行まで推進した経験がある方
- SFA の活用・日報や議事録がしっかりかける方

■歓迎要件

- CRM/SFA/MA ツールを積極的に活用した経験がある方
- The Model 型の営業フローのもとで、新規・既存顧客への提案を行った経験がある方
- 紹介やウェブ経由のお問い合わせのようなインバウンド型だけでなく、アウトバウンドでの営業提案の経験がある方
- 企業の決裁者・経営層への提案経験が一定ある方（企業規模は問わない）

キャリアパス

複数のキャリアパスを用意しています。

入社後は、まず営業メンバーとして、既存パートナー企業の担当と新規パートナーの獲得に取り組んでいただきます。

その後は、営業メンバーとして経験を積みながら専門性を高めていく道のほか、営業企画として、リードの創出、商談の創出、デジタルツール活用による営業の業務効率改善などに携わっていただく可能性もあります。

将来的には、営業企画と連携しながら、商品（協賛メニュー）の開発、営業目標および来期・再来期の目標設定、BtoB マーケティングの実行などを担っていただく可能性があります。さらに、マネージャーとして複数のメンバーを束ねる管理職のポジションもお任せしたいと考えています。

※ご本人の志向や適性によっては、社内の他部署へ異動する可能性もあります。