

I 会社概要

企業名	株式会社KINTO
業種	自動車リース、自動車修理・点検、車両管理、中古車売買等、モビリティサービスに関わる一切の事業

II 求人内容

募集部門	CX推進部
ポジション	インサイドセールス担当
雇用形態	正社員 ※3か月間の試用期間があります。その間の待遇・給与に変更はありません。
雇用期間	期間の定めなし
業務内容	<p>KINTOご契約者様の満足度向上、次回以降も継続してご契約頂くためのリテンション施策の運営に携わります。当社がスタートしてから5年目に入り、契約満了を迎える方が増える中で、会社として注力している領域となっております。分析を通じた課題抽出のみならず施策の企画と実行に関わります。</p> <p>具体的には、お客様のサービス満足度やロイヤリティの課題を整理の上、社内外の関係者と連携しながら対応方針を決定します。各種施策に対する効果検証を行い、今後の改善に繋げると共に実績を全社に共有し、会社の意識改革も促進頂くことを期待しています。</p>
募集背景	事業拡大のため
勤務地	名古屋オフィス 愛知県名古屋市中村区名駅四丁目8番18号 名古屋三井ビルディング北館 14F 東京オフィス 東京都中央区日本橋室町2-3-1 室町古河三井ビルディング（COREDO室町2） ※ジョブローテーションなどによる転勤の可能性あり

応募資格	【MUST要件】 下記要件を満たす方 ・ インサイドセールス もしくは プロジェクトマネージャーとしての実務経験（5年以上） ・ データ分析、分析結果を用いた課題整理、課題に応じたアクション作り、を一気通貫で担う状況整理力と実行力 ・ 社内外の関係者を巻き込んだ業務を遂行したご経験 ・ 高いコミュニケーション力、調整能力をお持ちの方
	【Want要件】 下記要件のどれかを満たす方（実務経験：5年以上） ・ BtoC領域におけるご経験 ・ 自ら課題を発見し、PDCAを回せる方 ・ 顧客心理への深い造詣をお持ちの方
選考プロセス	書類選考→面接（2～3回）→内定

勤務時間	・標準勤務時間 8:45～17:45（休憩60分） ・コアタイムなしフレックス制度有
------	---

休日・休暇	<ul style="list-style-type: none"> ・休日 : 原則土・日・祝祭日 年間休日121日 ・有給休暇 : 初年度・入社月に応じ付与 2年目以降・毎年1月1日付で規定日数付与
時間外労働	時間外労働 あり
給与	<ul style="list-style-type: none"> ・基本給 : 241,800円 / 月 ~ ※ご経験・スキルに応じ設定 ・食事手当 : 8,000円/月 ※基幹職以上は対象外 ・時間外手当: 実績に応じて支給 ※基幹職以上は対象外 ・年収(諸手当込) : 490万円 ~
加入保険	社会保険完備(健康保険、厚生年金、雇用保険、労災保険)
待遇・福利厚生	<ul style="list-style-type: none"> ・退職金 : 有 (退職一時金・確定拠出年金) ・福利厚生 : 家賃補助(単身赴任等一部対象者のみ)、家族手当(規定に準じて支給)、投信積立てサービス 等

この求人票には非公開情報が含まれるため、第三者への提供を禁止します。不要になった際には、ご自身で確実に破棄してください。記載内容については、随時変更されることもありますので、ご入社前に雇用主にご確認ください。

出力日: 2023/7/4