



**coconala**

# 株式会社ココナラ

## 広告セールス | ココナラ法律相談

---

広告セールス | ココナラ法律相談

---

紹介した候補者数

---

0人

---

選考中の候補者数

---

0人

---

最終更新日時

---

2025/07/08 14:41

---

採用情報

---

職務内容

---

【ココナラグループについて】

---

●Vision

---

一人ひとりが「自分のストーリー」を生きていく世の中をつくる

---

●Mission

---

スキル・知識・経験の可視化とマッチングを通じて、あらゆる人にバターボックス（機会）を提供していきます。EC型のマーケットプレイスであるスキルマーケットに加え、ココナラ経済圏構想の元で事業の多角化を通じてすべてが揃うサービスプラットフォームを確立し、人の可能性を最大化することを目指します。

●Value

---

詳細はこちらをご覧ください。

## 【組織・チームのミッション】

---

「弁護士」と聞いてどんな仕事をされている方が想像はつくでしょうか？ 離婚や債務整理、刑事弁護など昔から弁護士の仕事と認識されがちなトラブル解決を想像する方もいるでしょう。また、近年ニュースなどで見るとSNSでの誹謗中傷や企業の炎上対応、労働トラブルなどを思いつく方もいるでしょう。このように年々法律トラブルの種類や相談者が求めるニーズの多様性は増えています。それに応える形で弁護士の登録数も増加し、かつ専門性を発揮する分野の多様化も進んでいます。多様 対 多様のマッチングにはテクノロジーの力が不可欠であり、ITに強みを持ちつつビジョン・ミッションを人の人生やスキル、知識に特化する当社であるからこそこのテーマに注力しています。

法律相談事業部は前述のビジョン・ミッションの下、国内に4万人以上登録されている弁護士一人ひとりのスキル・知識・経験を可視化し、それを必要とする法律トラブルに直面する人々とのマッチングを最大化することを組織ミッションに掲げています。弁護士や法律事務所が規模に応じず、我々のサービスを通して固有の魅力を表現し、その結果法律トラブルに直面する方々とのマッチングを実現します。我々は弁護士を通して依頼者の方に寄り添い、一人ひとりのストーリーを取り戻すことのできる、再度バッテリーボックスに立てる世の中を弁護士の先生と共創していきたいと考えています。

## 【職務内容】

---

今後内製化していく営業組織の立ち上げを行い、新規開拓からフォローまでの一気通貫した顧客体験向上への施策立案からサービスへ落とし込むまでの営業機能の開発をしていただきます。

### ◆メイン業務：新規顧客獲得関連

- ・大規模クライアントへの個別提案・法人営業
- ・資料請求など発生したリードへのアウトバンド・商談
- ・過去に解約した顧客の復活提案
- ・過去に提案した顧客への再提案・追客
- ・アウトバウンドによる新規商談獲得

### ◆サブ業務：その他

- ・販売代理店、営業代行会社とのコミュニケーションを通じた戦術浸透と共有
- ・担当弁護士の広告効果モニタリング・改善提案などを通じた満足度・継続率向上
- ・担当弁護士へのアップセル・クロスセルなど追加提案
- ・弁護士ニーズの事業へのエスカレーション（市場ニーズ・期待に合ったサービスへ進化するための情報収集）

## 【このポジションで働く魅力】

---

・大規模クライアント様への新規・既存営業や、ホットリードへの営業活動まで幅広く担当できる「営業チームの立ち上げポジション」のため事業成長のど真ん中で活躍できます。「新規営業だけ」「既存提案活動だけ」といった特定業務だけではなく、営業企画チーム内の一員として企画職と連携しながら事業の価値最大化を担えるポジションです。

・弁護士事務所の経営を支える強力なメディア集客力があります。また顧客の多くは1人または数人の事務所です。このために入出りの業者の営業担当ではなく、集客課題のみならず、経営課題と一緒に解決していくスタンスを持った弁護士にとっての良きパートナー・コンサルタントの立場として活躍できます。

・従来、代理店経由で新規営業をしておりましたが、今後は内製化予定です。今回はその走りとして初めての採用ポジションとなり、新規・既存の一貫した顧客接点をお任せいたします。将来新たな営業チームを作っていくこのフェーズだからこそ味わえる、変化を楽しめる環境です。営業に強みをお持ちで「カスタマーサクセスまで担当したい」「変化あふれる成長環境に身を置き企画や新チーム立ち上げにも関わりたい」といった方には特におすすめです。

## 【キャリアパス】

---

- ・現在内製化しようとしている新しい営業組織のマネージャー
- ・新規開拓からフォローまでの一気通貫した顧客体験向上への施策立案からサービスへ落とし込むまでの営業機能の開発（営業企画との協働）

営業マネージャーなどへの昇進機会に加えて、営業企画・マーケティングなども含めた新規事業推進・事業責任者といった領域まで担っていただけるキャリアの可能性があります。

## 応募資格（必須）

---

- ・WEB広告メディアの新規営業経験
- ・弁護士業界、SMBの経営支援に対する興味・関心

## 応募資格（歓迎）

---

- ・相手の立場に立った会話や、テキストコミュニケーションができる方
- ・顧客対応を中心にマルチタスクを楽しめる方
- ・特定業界や有限マーケットを顧客としてきた経験
- ・新規営業と既存営業、双方行ってきた経験
- ・カスタマーサクセス経験（非カスタマーサポート）
- ・求人サイト・飲食店サイト・賃貸物件サイトなど、マッチングサイトのアカウントプランナー経験
- ・提案サービスの企画・施策立案に携わった経験

## 求める人物像

---

- ・コナラのVISION、MISSIONを体現し、価値観、実現したい世界観に共感できる方
- ・対顧客接点が好き、得意な方
- ・ミッションドリブンに柔軟に発想・行動できる方
- ・自分はもちろん、仲間と事業の成長に強くコミットできる方
- ・変化の多い環境にワクワクできる方
- ・ポジティブなコミュニケーションが取れる方

## 賃金

---

### <想定年収>

---

5,300,000円～7,000,000円

---

### <想定賞与>

---

795,000円～1,050,000円

---

### <想定年収の算出方法>

---

想定年収＝月次給与×12か月＋賞与(年2回) ※1

---

※1：賞与額は、会社業績ならびに人事考課の結果により決定致します。

### <賃金内訳>

---

月給：375,416円～495,833円

---

基本給：278,659円～368,040円

---

固定残業手当/月：96,757円～127,793円（固定残業時間45時間0分/月）

※所定・法定時間外および法定休日労働45時間分

※なお、管理監督者としての採用となる場合は、上記の固定残業手当の支給対象外となり、残業時間の計算対象とはなりません。

## 勤務地

---

〒150-0031 東京都渋谷区桜丘町20-1 渋谷インフォスター6F/5F

さらに詳しい情報を見る

候補者紹介フォーム

必須

名前

例) 山田

例) 花子

任意

ふりがな

例) やまだ

例) はなこ

任意

名前 (ローマ字)

例) Hanako

例) Yamada

任意

生年月日

年

月

日

任意

性別

男性

女性

どちらも選ばない

任意

住所

例) 東京都港区六本木 6-3-1

任意

電話番号

例) 090-0000-0000

必須

レジュメ（履歴書・職務経歴書・推薦状など）提出先

ここに資料をドロップしてください

（最大100MBまで・スマートフォン端末ではファイルアップロード機能がご利用いただけない場合があります）

添付資料を選択

任意

職歴

項目を追加

任意

学歴

項目を追加

任意

言語

項目を追加

任意

資格

項目を追加

SNS

任意

Facebook

<https://www.facebook.com/>

例) talentio

任意

X



<https://twitter.com/>

---

例) talentio

---

任意

---

Github

---

<https://github.com/>

---

例) talentio

---

任意

---

Slideshare

---

<https://www.slideshare.net/>

---

例) talentio

---

任意

---

Wantedly

---

<https://www.wantedly.com/id/>

---

例) talentio

---

任意

---

Linkedin

---

<https://www.linkedin.com/in/>

---

例) talentio

---

任意

---

Instagram

---

<https://www.instagram.com/>

---

例) talentio

---

任意

---

WEBサイト

---

項目を追加

---

必須

---

ご年収情報はここに記載ください

---

ご提出頂く履歴書・職務経歴書内には年収情報の記載がないようにお願い致します。推薦状を頂く場合は、履歴書・職務経歴書と分けてご登録ください。

確認画面に進む

---

