



ALL DIFFERENT

ALL DIFFERENT株式会社

インサイドセールスSV

インサイドセールスSV

募集要項

年齢：30～40歳を想定しています

学歴：四年制大学、大学院卒業以上

【必須要件】

- ・ インサイドセールスSV経験者

またはコールセンターSV経験者

- ・ Microsoft Officeの実務経験（年数問わず）

【歓迎要件】

- ・ 組織マネジメント経験 〓 育成経験、組織づくり経験

【求める人物像】

- ・ 「人材開発/組織開発」に携わることを、仕事軸（転職軸）にお持ちの方
- ・ 「人と組織の力を引き出す」ことをライフワークにしたい方
- ・ 丁寧で親切な対応ができる方
- ・ 協調性がありチームワークを重視している方

職種 / 募集ポジション

インサイドセールスSV

求人タイトル:

インサイドセールス部門の成長を支えるSV募集！チームを牽引し、組織の成長を導くポジション

雇用形態:

正社員

給与:

年収 4,701,200 円 - 6,521,200円

給与形態：年俸制

※1 年俸を14分割し、12分割分を月々の固定給与（※2）として、2分割分を通常賞与として支払います。
月額固定給の内訳は以下のとおりです。

※2 月額固定給内訳： 基本給 248,410 ～ 339,263 円 / 固定残業代, (※3 下記残業項目に詳細記載)： 87,390 ～ 119,337 円

勤務地:

東京都千代田区有楽町2-7-1 有楽町ITOCiAオフィスタワー 18F

■ 初任地：東京本社

※ 業務上必要な範囲での転勤の可能性がございます

■ 事業所

【東京本社】

〒100-0006

東京都千代田区有楽町2-7-1 有楽町ITOCiAオフィスタワー 18F

【関西支社】

541-0052

大阪府大阪市中央区安土町2丁目3-13 大阪国際ビルディング25F

【中部支社】

〒450-0001

愛知県名古屋市中村区那古野1丁目47-1 名古屋国際センター13F

残業:

※3 時間外労働の有無によらず、固定残業代として以下のとおり一律支給(超過分は別途支給) (基本給÷所定労働時間*)×1.25(時間外割増率)×(普通残業45時間) 所定労働時間*=160時間 なお、上記時間数を超えて時間外労働を行った場合には、法定の計算式に則り超過した実労働時間に応じて算出した残業代を別途支給します。

賞与:

通常賞与：年2回（6月・12月）

業績連動賞与(※5)：年1回（5月）

※5 通常賞与の他、業績連動賞与が別途支給される場合があります(全社売上目標達成時、個人の成績に応じて支給の有無及び支給額を決定)

昇給:

年1回（6月）

勤務時間:

8:30～17:30（実働8時間／休憩1時間 11:45～12:45）

※業務の繁忙による時間外労働あり

休日・休暇:

◆年間休日数：132日 ※暦による変動あり(記載は2024年6月～2025年5月度実績) 毎週土、日曜日、国民の祝日、国民の休日、年次有給休暇、特別休暇、年末年始休暇・夏季休暇等の会社で定める日、産前産後休暇、育児介護休業 等

◆年次有給休暇

入社半年後より付与

福利厚生:

【福利厚生】

退職金／定期健康診断／結婚祝金／出産祝金／高度障害・死亡見舞金／在宅制度(条件あり)／カフェテリアプラン(健康に関する様々なメニューをポイントで自由に購入できる健保制度。医薬品・エステ・旅や宿等メニュー様々)

受動喫煙防止措置の状況:

【受動喫煙防止措置の状況】

屋内原則禁煙※喫煙所設置／東京本社オフィスタワー内（B2F）

退職に関する記載:

【定年制】あり（60歳）

【継続雇用制度】あり（65歳まで）

※ 自己都合退職の手続（退職する3か月以上前に届け出ること）

選考フロー:

書類選考⇒1次選考（適性検査/対面面接）⇒最終面接（対面面接/役員・採用責任者・現場責任者）

※選考によって面接回数を変更する可能性があります

【令和6年度4月1日施行】明示すべき労働条件の補足について:

【業務内容の変更範囲】

ご入社いただいた際の職種は応募ポジション業務を担当していただきます。将来的には当社業務全般に変更する可能性があります。

【就業場所】

■初任地：東京本社

※転勤は当面想定していないものの、将来的には「東京本社及び関西支社、中部支社」に変更する可能性があります。実際の転勤頻度については当社HPのよくある質問を参照ください。 URL:<https://career.all-different.co.jp/faq/>

仕事についての詳細

【事業フェーズ】

ALL DIFFERENT株式会社は今、"人と組織の未来創り"をより多くの企業・社会に届けるため、事業の拡大と組織の進化を同時に進める変革期を迎えています。これまで以上にクライアントとの深く・広く・長いパートナーシップを築くために、会社全体の仕組みを見直し、組織をアップグレードしながら、さらなる飛躍を目指しています。人と組織の可能性を信じ、ともにスピーディかつ大胆に変革・創造していける仲間を求めています。ビジネススキル習得支援に留まらず、業界ごとの人・組織の課題に応えるサービス開発や支援を進めています。さらに、採用支援事業や人事制度構築事業も立ち上げ、クライアントの組織開発・人材育成上の課題を解決し続けるパートナーを目指しています。

【業務概要】

法人向けサービス定額制集合研修「Biz CAMPUS Basic」、ライブオンライン研修「Biz CAMPUS Live」のインサイドセールス部門にて、SV業務およびオペレーター（契約社員）のマネジメントをお任せします。マーケティング部門と連携しつつ、アウトバウンドコールセンターの管理者として、営業目標達成に向けた全体管理業務を担っていただきます。これまでのマネジメント経験を活かし、業務の効率化や品質向上、チームの成長を牽引できる方を求めています。

※当社インサイドセールスの業務は、コンサルタントが実施する商談の場をセッティングすること（アポイント獲得）が主となります

【業務詳細】

- ・商談生成/商談生成支援
- ・メンバーマネジメント
- ・メンバー採用（組織拡大）
- ・オペレーター研修・育成（マニュアル作成含む）
- ・KPI管理（架電数、アポイント獲得率など）
- ・業務効率の改善（システム導入・改修含む）
- ・架電品質の管理・改善
- ・人件費の管理
- ・シフト作成・勤怠管理
- ・外部協業企業とのコミュニケーション
- ・外注費の管理
- ・エスカレーション対応 など

【配属予定組織】

リーダー 1名

メンバー（契約社員） 6名

【入社後の期待】

4つのことに順番に取り組んでいただきます。

① 「組織開発」「人材育成」の理解

② アポイント獲得をはじめとする商談生成業務の習得

③ インサイドセールスSV業務の習得

④ 「人と組織の未来創り提案」を実現させるためのインサイドセールス部門再構築

【入社後の流れ】

SV業務をお任せするにあたり、オペレーター業務を習得する必要があるため、3～6ヶ月程度を目安にオペレーター業務を経験していただきます。

【ポジション募集背景】

これまで当社では、コンサルタントが商談生成から契約締結、サービス提供まで全てを担ってきました。しかし、事業規模拡大に伴いクライアント数の増加やコンサルタント業務の増大が発生したため、コンサルタント業務の一部業化を進めています。その一つとして2022年に立ち上げたのがインサイドセールス部門です。まだ始まって数年の組織であり、過去の実績に裏付けされた成功法則もなく、業務フローに関しても改善を繰り返している状況です。今後の当社の方針として、本インサイドセールス部門を人員も業務範囲も拡大させていくことが決まっており、インサイドセールスSVとしての豊富な知見をお持ちの方にけん引いただきたいと考えております。

- ・エスカレーション対応
- ・人件費の管理
- ・シフト作成・勤怠管理 など

会社名

ALL DIFFERENT株式会社

設 立:

2006年2月

役 員:

代表取締役社長 眞崎 大輔

取 締 役 前田 寛之

取 締 役 田中 敏志

従業員数:

328名（2025年4月1日時点）

事業内容:

組織開発・人材育成に関する下記のサービスを行っております。

組織開発・人材育成支援サービス

ビジネスパーソン向け スキル診断テスト

全階層向け ビジネススキル診断テスト「Biz SCORE Basic」 新入社員・内定者向け ビジネススキル診断テスト「Biz SCORE for Freshers」 管理職層向け マネジメント・リーダーシップ診断テスト「Biz SCORE for Managers」

各種研修

定額制集合研修「Biz CAMPUS Basic」

定額制オンライン研修 動画配信型「Biz CAMPUS Online」 定額制オンライン集合研修 ライブ配信型「Biz CAMPUS Live」 チケット制ビジネス研修「Flexible Learning Ticket」

ITエンジニア育成研修「IT CAMPUS」

講師派遣型研修/オンライン企業内研修

ビジネススキル学習アプリ

若手・中堅社員向け ビジネススキル学習アプリ「Mobile Knowledge Basic」 内定者・新入社員向け ビジネススキル学習アプリ「Mobile Knowledge for Freshers」 オリジナル学習コンテンツ制作システム「Mobile Knowledge Order Made」

経営支援サービス

中堅企業・ベンチャー企業向け人事制度構築支援サービス「Empower HR」 中堅企業・ベンチャー企業向け経営計画策定支援サービス「Empower COMPASS」

転職支援サービス

Biz JOURNEY

拠 点:

東京本社

〒100-0006

東京都千代田区有楽町2-7-1

有楽町ITOCiA(イトシア) オフィスタワー15F (受付)・17F (研修会場)・18F

関西支社

〒541-0052

大阪府大阪市中央区安土町2-3-13 大阪国際ビルディング 25F

中部支社

〒450-0001

愛知県名古屋市中村区那古野1-47-1 名古屋国際センター 13F

会社についての詳細:

-

この求人候補者を紹介

