

役職: セールス シニアスペシャリスト

性別: 不問

所属部署: セールス

新規/補充: 新規

出張: 5-10%

フルタイム/パートタイム: フルタイム

本ポジションの役割（所属部署の概要）：

セールス シニアスペシャリストは、クラブの持続的な成長のためにパートナーシップセールスを推進する、セールスチームの一員です。

世界で最も愛されているチームスポーツであるサッカーに情熱がある方、Jリーグで最もチャレンジングでエキサイティングなチームで成長したい方、そんな方に最適なポジションです。

素晴らしいチームメンバーと魅力的な職場、そしてスタジアムで共に成功を喜び合う環境があなたをお待ちしています。

主要な責任範囲:

- セールスチームの一員として、主に新規のパートナーの獲得を推進する。
- 定められた予算の達成に高いコミットメントを持ち、クラブの持続的な成長に貢献する。
- チームメンバーと連携しながら、理想的なパートナーポートフォリオの実現に邁進する。

必要な経験、知識およびスキル：

- 5年以上の営業経験必須。営業経験における業種は問わないが、パートナーシップのようなライツ販売の知識がある方を歓迎。
- クラブの将来性を信じ、高い熱量を持ってパートナー獲得に邁進できるコミットメント、および顧客を巻き込むためのストーリーテリングに秀でている。
- コミュニケーション能力に長け、プレゼンテーションスキルがある。
- リーダーシップがあり、自立的だがチームの一員として目標に向かって協働できる。
- 計画性と組織力に優れ、実践的で多様な業務に意欲的に取り組むことができる。
- 高い共感力をもって、ステークホルダーと調整・連携ができる。
- 業務へのオーナーシップとコミットメントをもち、粘り強く問題解決に取り組む。
- 大学の学位または専門資格を取得した方を優遇。
- ネイティブレベルの日本語。
- 英語力がある方、または、英語を学ぶ意欲のある方。

Gender: No preference

Department: Sales

New/Replacement: New

Travel: 5–10%

Full-time/Part-time: Full-time

Role Overview (Department Summary):

The Senior Sales Specialist is a key member of the Sales team, responsible for driving partnership sales to support the club's sustainable growth.

This position is ideal for individuals passionate about football, the world's most beloved team sport, and who aspire to grow with one of the most challenging and exciting teams in the J.League.

You will find yourself surrounded by an excellent team, a dynamic workplace, and an environment where you can celebrate success together in the stadium.

Key Responsibilities:

- As a member of the Sales team, focus primarily on acquiring new partners.
 - Demonstrate strong commitment to achieving set budgets and contribute to the club's sustainable growth.
 - Collaborate with team members to work towards building an ideal partner portfolio.
-

Required Experience, Knowledge, and Skills:

- A minimum of 5 years of sales experience is essential. While the industry is not specified, knowledge of rights sales, such as partnerships, is highly welcomed.

- Belief in the club's future potential, with a strong commitment and passion for securing partnerships. Proven ability in storytelling to engage clients effectively.
- Excellent communication skills, including presentation abilities.
- Leadership qualities, capable of working independently while collaborating as part of a team to achieve goals.
- Strong planning and organisational skills, with a proactive approach to tackling a variety of tasks.
- High level of empathy, enabling effective coordination and collaboration with stakeholders.
- Ownership and commitment to responsibilities, with persistence in solving problems.
- A university degree or professional qualification is preferred.
- Native-level Japanese proficiency.
- English proficiency or a willingness to learn English is required.