

求人票

Right Stuff株式会社

企業情報

企業名	楽天株式会社	業種	インターネット関連・ゲーム
本社所在地	〒158-0094 東京都 世田谷区 玉川一丁目14番1号 楽天クリムゾンハウス		
URL	https://corp.rakuten.co.jp/		
設立年月	1997年02月	代表者	代表取締役会長兼社長 三木谷 浩史
資本金	205,924百万円（2017年12月31日現在）	売上高	9,444億円（2017年12月期実績）
従業員数	1,000名以上		7,819億円（2016年12月期実績）
株式公開	東証一部		7,136億円（2015年12月期実績） 5,986億円（2014年12月期実績） 5,186億円（2013年12月期実績）
事業内容	<p>【コマースカンパニー】 お買い物や生活、レジャーに関するインターネットサービスを中心に、日々の生活をより楽しく便利にする様々なサービスを提供。 主なサービス：楽天市場、楽天トラベル</p> <p>【コミュニケーションズ&エナジーカンパニー】 携帯事業（MNOおよびMVNO）をはじめとする情報通信や、電力・エネルギー関連ソリューションなどのサービスを展開。 主なサービス：楽天モバイル</p> <p>【フィンテックグループカンパニー】 クレジットカードをはじめとする各種決済サービスやポイントプログラム、インターネット銀行サービス、証券取引サービス、保険サービスなどフィンテック（金融）系のサービスを提供。 主なサービス：楽天カード、楽天銀行</p> <p>【メディア&スポーツカンパニー】 動画配信や電子書籍などのデジタルコンテンツや、オンラインメディア、マーケティングソリューションなどのサービスを提供するとともに、スポーツビジネスも展開。 主なサービス：楽天ゴールデンイーグルス、ヴィッセル神戸</p> <p>【インベストメント&インキュベーションカンパニー】 国内外のコーポレート・キャピタル・インベストメント事業を運営するとともに、新サービスの開発および提供を推進。 主なサービス：楽天ドローン、Rakuten Super English</p>		

求人情報

ポジション	【楽天テイクアウト&デリバリー】営業アシスタントマネージャー		
配属部署	デリバリー事業課		
配属部署詳細	<p>【デリバリー事業課について】 ピザ・寿司・弁当・ドリンク・ケータリングなどの出前宅配の仲介サイト「楽天デリバリー： https://delivery.rakuten.co.jp/」の運営・企画を行っています。 同社のスタッフが飲食店の料理をデリバリーする「楽天デリバリープレミアム」もリリースし、テイクアウトサービスも含め、ユーザーからの声のもと飲食業界の成長に貢献できるよう、事業課全員で知恵と力を出し合い、日々、挑戦を続けています。 近年、ライフスタイルの多様化や、軽減税率の導入により、デリバリーやテイクアウトといった「中食」に対する注目がユーザーだけでなく、店舗からも非常に増えており、市場の拡大も見込まれています。 実際に、この分野については、海外でも多くの事例が出てきており、同社のアセットを駆使することで、さらに日本の飲食業界の成長につながるサポートができると期待されています。</p>		
雇用形態	● 正社員	試用期間	有り（3ヶ月）
募集背景	【募集枠：1名】		
採用人数	1名		
	<p>楽天デリバリー事業における、営業アシスタントマネージャーを担っていただきます。</p> <ol style="list-style-type: none">顧客について 出前・宅配を行う、大手チェーン店から街の飲食店まで多種多様な飲食店が顧客です。商材について 楽天デリバリー：https://delivery.rakuten.co.jp/ 宅配ピザ、宅配弁当、出前寿司、ケータリング、酒・ドリンクなどのネット宅配サービスです。具体的な業務		

<p>仕事内容</p>	<p>1) 数名の営業チームのマネジメント、人材育成 2) 予算設定、P/L管理、KPI設定 3) 営業戦略の立案、実行、管理 4) サービスに関する業務 ・サービスの中長期戦略策定 ・新サービスの立ち上げ（企画、戦略、実行） ・開発チームとのサービス改善内容の調整 5) 営業代理店のマネジメント 6) 加盟店向けコンサルティング 現状把握から現状分析・課題抽出、目標・指標・手法・結果の共有というサイクルでのコンサルティングを行います。 7) オペレーションフローの立案、改善 8) 外部委託業者との契約、運用見直し、オペレーションの改善 9) 新規加盟店の開拓 〈ポジションの特徴〉 ・営業といっても、大手飲食店チェーンとの新規取り組みから、加盟店向けコンサルティング、企業と企業をつなぐ販促企画、代理店担当など、幅広い営業スタイルが経験できます。 ・経営層（役員）との距離も近く、中長期の戦略立案やP/Lの管理もお任せします。 ・他社との連携についても関わる事が多く、新しい協業スキームを創っていくことも求められます。 ・サービスのオペレーションに関わる部分も管掌し、生産性の改善や、品質向上への取り組みも経験できます。 【やりがい・魅力】 ・デリバリー事業課は、同社の中でも特に規模の小さい組織で、ベンチャー気質な風土です。業務の枠は決まっておらず、やりたいことがあれば制限なく、迅速にアプローチすることができます。 ・幅広い営業スタイルが経験でき、豊富な経験が積み、成長できる環境です。 ・国内の大手飲食業界への提案を通して、営業力が身に付きます。 ・同社内のさまざまな事業と連携をして業務を行うことも多く、キャリアパスも広がります。 ・数名のチームのマネジメントを通し、人材育成のスキルも強化されます。 ・新規サービス開発も経験でき、営業戦略の立案から実行まで、一貫して関わるすることができます。 ・営業部分だけでなく、上流のビジネス戦略の立案やプロダクトマネジメントまでも経験できます。 ・開発チームとのやりとりも多く、直接的にサービスの改善に関わる事が可能です。 【職場環境】 ・幅広い業界から20代後半～30代の中途社員の方が多く入社しており、活躍しています。 ・平均残業時間は月10～15時間程度と、生産性も高い組織です。 ・ベンチャー気質な風土で、積極的なチャレンジが推奨されています。 ・中食業界自体も盛り上がりしており、とても勢いを感じる事ができる組織です。</p>		
<p>採用要件</p>	<p>【必須要件】 下記すべてを満たす方 1. 組織マネジメント経験2年以上 2. マネジメントのみではなく、自身もプレイヤーとして活躍できる方 3. 法人営業経験3年以上 4. 戦略立案の経験 5. ITサービスに関わった経験 【尚可】 1. 飲食業界に対する提案経験 2. マーケティング経験 3. 飲食店向けの営業経験 4. 物流管理経験</p>		
<p>入社時想定年収</p>	<p>850万円～1000万円</p>	<p>就業時間</p>	<p>09:00～18:00</p>
<p>時間外労働</p>	<p>有り 月平均 15時間程度</p>		
<p>待遇条件・昇給賞与</p>	<p>想定年収：850万円～1000万円</p>		
<p>福利厚生</p>	<p>各種社会保険完備（厚生年金保険、健康保険、労災保険、雇用保険）、社員持株会、スポーツクラブ法人会員、ビザサポート、社内託児所「楽天ゴールデンキッズ」、入社時研修、キャリア構築研修、管理職研修、Global Experience Program(GEP)、カフェテリア（朝食・昼食・夕食無料）、ライブラリ（個人学習スペース）、コンビニエンスストア、診療所「Rakuten Clinic」（有料）、薬局「Rakuten Pharmacy」（有料）、フィットネスジム「Rakuten Fitness Club & Spa」（有料）、ヘアサロン「Rakuten Salon」（有料）、ランドリーサービス「Rakuten Cleaning」（有料）、マッサージ&鍼「HARI-UP」（有料）、ネイルサロン「Rakuten Nail Salon」（有料）、クラブ活動、納会</p>		
<p>選考プロセス</p>	<p>書類選考 ↓ 1次面接</p>		

	↓ 最終面接 ※選考回数、内容は変更になる場合もあります。		
勤務地住所	本社／東京都世田谷区玉川一丁目14番1号 楽天クリムゾンハウス <アクセス> 東急田園都市線「二子玉川」駅より徒歩4分	転勤の有無	無し
休日休暇	土曜、日曜、祝日、夏期冬期休暇、年次有給休暇、特別休暇（産前産後休暇・育児休暇・結婚休暇など）		
<ul style="list-style-type: none">● 本求人票に明記されている労働条件等が労働契約締結時の労働条件と異なる場合がありますので、ご相談いただけますと幸いです。● 本求人票には一般には公開されていない情報も含まれておりますので、第三者への提供・転送を禁止させていただいております。			