



あなたの成長を、会社の成長につなげてください。

生まれたてのサービス。生まれたての会社。

ブリッジインターナショナルが誕生したのは、1年半前のこと。大手CRMソフトウェア会社出身の創業メンバーたちによって、企業の営業・マーケティング部門に対する新しいソリューション「セールスBPO」を提供するため設立されました。まだ生まれたての会社ですが、既に大手企業などからの問い合わせが急増、話題を呼んでいます。理由は、私たちの実践ビジネスにあります。独自のコンサルティングによって、クライアントの営業プロセス全体の最適化・効率化の提案だけでなく、それを当社のセールスBPOセンターでのマルチチャネルを活用した実際のオペレーションにまで落とし込む。クライアントの営業プロセスの継続的な改善と更なる満足に責任をもって取り組んでいくという新しいビジネスモデルなのです。数年後には、株式公開を控えています。私たちのビジネスモデルに共感し、「ブリッジと共に、自分自信もずっと成長を続けたい」。そんなあなたをメンバーの一員として是非、迎え入れたいと思います。

社内だけじゃない、クライアントからも信頼される喜び。

「言われた仕事をただやればいい、そんな毎日はずまらない」。私が担当ならこんな話し方でお客様のニーズを引き出せるのに...そんなことを感じたことはありませんか？ブリッジはあなたに、そんな思いとは無縁の責任のあるお仕事をお任せします。

「BPOマネージャー」は、プロジェクトチームのメンバーであるBPOコミュニケーター、スーパーバイザー、コンサルタントの力を取り纏め、チームの力を最大限に引き出す大切な役割を担います。そして絶えずクライアントへコンタクトをとり、自らが月ごとにそのプロジェクトを分析、クライアントの財産とも言えるレポートを作成・提案をする。ブリッジの代表の1人として負う責務は非常に大きい。「それでもクライアントが考えてもみなかった課題に気づいて頂けた時—確実な信頼を得られた時の達成感、何ものにも変えられない」と、実際に活躍しているBPOマネージャー（女性）の1人は言います。クライアントとのリレーションをより密なもの、信頼へと導く彼女たちの能力こそ私たちのビジネスに必要不可欠なものなのです。

自分の信じるキャリアを追求してほしい。

自分自身のビジネスキャリアを高めるために、どんどんスキルを身に付けていって欲しいとブリッジは考えています。ライフプラン・経験は人それぞれ、「育児休業をとっていたが、第一線に復帰したい」ブランクのある方、「今まで営業アシスタント職をしていました」実際の営業は未経験の方。安心して、充実感をもって就業していただけるよう、丁寧なOJTと社内研修、あなたのスキルアップを応援するキャリアパス制度で、あなたの考えるプロフェッショナルを目指してください。

2002年設立。これからを頑張るスタートアップメンバーの募集です。

募集職種	仕事内容	求めるスキル
BPOコミュニケーター 正社員 契約社員	電話・メール・WEB等のマルチチャネルを使用して、当社クライアントの「営業支援」を行うBPOオペレーション担当のお仕事です。ノルマ制ではありません。プロジェクト毎の担当制です。	コミュニケーション能力が第一です。営業未経験でも以下のような知識・経験のある方、大歓迎です。 営業職をめざしている方 IT知識、サポートセンター業務経験者 営業アシスタント経験者 営業グループ秘書経験者
BPOスーパーバイザー 正社員	BPOコミュニケーターの業務管理、営業管理が主なお仕事です。プロジェクトプラン作成のサポートも併せて担っていただけます。	コミュニケーション能力とBPOコミュニケーターを導きサポートするコーチングスキルを求めています。営業経験のある方、アウトバウンドコールSVの経験者、歓迎します。
BPOマネージャー 正社員	当社のRep.として、チーム力を最大限に生かすプロジェクトマネジメント。クライアントの利用状況把握と分析レポート作成をお任せします。	クライアントとのコミュニケーション能力、情報分析能力重視です。プロジェクトマネジメントに興味のある方、営業経験のある方、歓迎します。
ITコンサルタント 正社員	クライアントの業務ニーズを把握し、システムソリューションツールの提案を行っていただけます。	ITコンサルタントを目指している方、SE経験者歓迎します。(言語スキル不問)

募集要項

給与 【契約社員】月給20万円以上。【正社員】年俸 + 業績給 (330万円・800万円前後) **勤務時間** 9:00~18:00 **勤務地** セールスBPOセンター (田園都市線「駒沢大学」駅より徒歩5分) 本社 (田園都市線「駒沢大学」駅より徒歩3分) **休日休暇** 完全週休2日制 (土日・祝日)、年末年始休暇、年次有給休暇 **待遇** 社会保険完備、交通費別途支給。デイリー研修・導入研修・IT研修、各プロジェクトにあわせた研修あり。【契約社員】基本3ヶ月更新時に業績評価。能力により随時昇給。正社員への登用制度あり。【正社員】ストックオプション付与対象者。業績給 (四半期毎に評価支給) あり。能力により随時昇給。

会社概要

事業内容 戦略的セールス ビジネスプロセスアウトソーシング サービス **設立** 2002年1月8日 **資本金** 9,860万円 **代表取締役社長** 吉田融正 **主なサービス** 営業IT戦略立案、セールスBPOセンターによる営業アウトソーシング、セールスコンタクトセンターによるSFAサービス

応募方法

求人情報検索サイト [@type] よりご応募ください (www.type.co.jp) 。 @type からの応募が難しい方は履歴書 (写貼) ・職務経歴書 (書式自由) をご郵送又は下記E-mailへお送りください。その際、「typeを見て」とご明記ください。

採用関係連絡先

〒154-0012 東京都世田谷区駒沢1-16-7 駒沢中村ビル7F
TEL 03-3413-7400 / 採用担当
E-mail recruit@bridge-g.com



過去にはこだわりません。 叶わない夢は見たくないと言うのなら。

ブリッジインターナショナル株式会社 <http://www.bridge-g.com>

Job Info

営業特集

「美」に関わる仕事 特集

「私」が輝く仕事 特集

New Work Style 派遣会社

SE

人材紹介

中途採用・セミナー情報

やりたい仕事・職種で選ぶ

Job INDEX

活かせる経験

未経験者歓迎 営業 マネジメント マーケティング・経 販 サービス・販売 技術 人事・総務・経理・企画 経理・財務・会計 語 学 金融知識 その他

Job Info

営業特集

「美」に関わる仕事 特集

「私」が輝く仕事 特集

New Work Style 派遣会社

SE

人材紹介

中途採用・セミナー情報

やりたい仕事・職種で選ぶ

Job INDEX

活かせる経験

未経験者歓迎 営業 マネジメント マーケティング・経 販 サービス・販売 技術 人事・総務・経理・企画 経理・財務・会計 語 学 金融知識 その他