求人タイトル	FC東京【パートナーセールス（既存営業）】上位カテゴリの新規パートナー企業獲得を担い、クラブの成長を牽引する営業ポジションです
求人の特徴	FC東京はトップパートナーをはじめ多様な協賛企業に支えられており、既存企業とのリレーション構築がクラブ価値の根幹となります。 本ポジションは、既存パートナーの課題把握から提案、アクティベーション設計、効果測定まで一貫して担当し、継続率向上・アップセルを通じて事業成長に直接貢献する役割です。 中長期で企業価値向上に向けた支援ができる、やりがいの大きいポジションです。
仕事の内容	営業、特に既存パートナー企業の継続率向上・アップセルを中心に、関係構築と課題解決型の営業活動をお任せします。 【具体的な業務】 ・既存パートナー企業（シルバー以上中心）の担当として、契約更新・アップセル・関係構築を通じて継続率100%の達成を目指していただきます。 ・企業ごとの課題や目的に応じて、アクティベーション企画や権益活用の提案を行い、企業価値向上につながる具体的施策を立案します。 ・提案に必要な資料の作成、効果測定ROI/SROI）、実施後の振り返りまで、一連のパートナー運用を企画チームと連携しながら進めていただきます。 ・新規営業チームからの引継ぎ案件について、企業理解の深化および関係性構築を担当し、長期的なパートナーシップの定着を図っていただきます。 ・課題を抱えるクライアントへのフォロー、契約更新に向けた交渉、改善提案など、既存パートナーの満足度向上に向けた幅広い業務を担っていただきます。 ・パートナーイベント、ホスピタリティ運営、冠マッチ運営など、クラブと企業の接点をつくる機会の運営にも関与いただきます。
必要な能力・経験	【必須スキル/経験】 ・無形商材の営業経験（3年以上） ・BtoB領域での法人営業経験（既存深耕・課題解決型営業の経験を含む） ・顧客課題のヒアリング、提案書作成、商談進行、契約更新対応の経験 ・顧客との長期的な関係構築に強みがあり、担当企業を自走して管理できる方 【歓迎スキル/経験】 ・広告・スポーツ・ブランド・SaaS・コンサル等、課題解決型の無形商材での深耕営業経験 ・顧客満足度向上施策、アップセル提案、更新率向上に取り組んだ経験 ・スポンサー営業、アクティベーション企画、権益管理などスポーツビジネスに関する知見 【求める人物像】 ・チームワークを大切にし、パートナー企業と長期的な関係を築きながらビジネスを推進できる方 ・顧客課題を丁寧に捉え、企画チームと連携して価値ある提案につなげられる方 ・既存企業の成長に伴走するスタイルの営業にやりがいを感じる方 ・複数企業のアカウント管理、高い正確性・丁寧さを必要とする業務が得意な方 ・マネジメント経験、または将来的に既存営業チームの中心として活躍したい志向をお持ちの方
募集者の氏名又は名称	東京フットボールクラブ株式会社
勤務地	■住所 東京都調布市下石原1-2-3TSOビル ※東京フットボールクラブ株式会社調布事務所 ■最寄駅 京王電鉄京王線西調布駅徒歩7分 ■喫煙環境（受動喫煙防止措置） 屋内全面禁煙 ■備考 ・調布事務所勤務が基本となりますが、原則として月5日を限度としてリモート勤務も可能です ・ホームゲーム実施日（月2回程度）は味の素スタジアム、MUFGスタジアム（国立競技場）での勤務可能性がございます
雇用形態	正社員 ■期間 期間の定め無し ■試用期間 有 3ヶ月（試用期間中の勤務条件：変更無）
給与	月給制 ※保有されるスキル・経験・能力・前職給与等を考慮し、当社規定により決定します。 ※時間外勤務手当は、実績に応じて別途支給します。
給与改定	年1回（7月）
賞与	年1回（8月）
就業時間	■所定労働時間 8時間 休憩60分※標準的な勤務時間9:00～18:00 ■フレックスタイム制 有※コアタイム無し
休日・休暇	年間休日118日※会社カレンダーによる（基本的には土日祝が休日ですが、ホームゲームの場合は試合運営で勤務が発生する場合がありま す ■有給休暇 入社直後10日※入社月に応じて変動 ■その他 特別休暇（慶弔休暇、子の看護休暇、介護休暇、生理休暇、裁判員休暇等）
各種保険	・健康保険：有 ・厚生年金：有 ・雇用保険：有 ・労災保険：有
制度・福利厚生	■制度 育児休業制度、介護休業制度など ■福利厚生 通勤手当、ニューバランスシューズ購入費用補助,懇親会費用補助、ホームゲームチケット招待&優待、グッズ割引購入、スクール会費割引など
業務内容と就業場所の変更の範囲	会社都合により、業務内容と就業場所につき、次の範囲で変更する場合がある。 ・業務内容：会社が定める業務 ・就業場所：会社が定める国内または国外の事業所