求人タイトル	FC東京【パートナーセールス（新規営業）】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東京は多くの大手企業に支えられ、社会的影響力の高いクラブとして成長を続けています。 本ポジションは、ユニフォーム広告を含む上位カテゴリの新規パートナー企業を獲得し、クラブの収益基盤を強化する重要な役割を担います。 大型スポンサー案件に挑める環境で、提案力・戦略思考・交渉力を発揮しながら事業成長に直結する手応えを得られる点が特徴です。 企業課題を踏まえた提案を通じてクラブ価値を高め、営業として大きくキャリアアップできるポジションです。
仕事の内容	新規営業、特に上位カテゴリの新規パートナー企業獲得に特化した即戦力として営業活動業務をお任せします。 既存パートナー企業担当業務や、フォローアップ施策、冠マッチの運営業務など営業外の業務にも携わっていただきます。 【具体的な業務】 ・上位カテゴリにおける新規パートナー獲得に向けた営業活動を主導し、候補企業のリサーチ・提案設計・商談・クロージングまで一連のプロセス推進 ・新メニュー（U-21、サステナブル、ソーシャルステートメント等）を活用し、企業課題に応じた提案 ・代理店や既存パートナーからの紹介に対し、初期接触から商談化・提案・受注までを担当し、確度の高いリード獲得 ・成約後の既存営業チームへのスムーズな引き継ぎ ・営業プロセス標準化や業務改善
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） ・年間5,000万円～1億円規模の無形商材または大型アカウントを担当した経験 ・BtoB領域での新規開拓営業経験 ・経営層・役員クラスへの提案・折衝経験 ・営業提案書の作成・商談進行・クロージングまで一連を自走できる方 【歓迎スキル/経験】 ・高額商材の提案営業経験 ・法人企業の経営層向けの提案営業経験（広告・スポーツ・ブランド・コンサルなど） ・スポーツビジネス領域でのスポンサー営業・アライアンス業務経験 【求める人物像】 ・チームワークを大切にし、多様な関係者を巻き込みながらプロジェクトを前に進めることができる方 ・企業課題を構造的に捉え、企画職と連携して提案内容をつくり込むことが得意な方 ・スポーツビジネスに興味があり、新たな価値を創出する営業に挑戦したい方 ・ロジカルな思考に基づき、高度な提案設計や提案書の作成が得意な方 ・マネジメント経験、または将来リーダーとしてチームを牽引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