豊島区 ┆ 営業・企画・販売 ┆ 正社員

株式会社ナウい

【正社員・契約社員・業務委託契約募集】一緒に無縁社会を解消させていきませんか?

「ヒトとヒトを繋ぐ」をキーワードに以下の事業を展開しています。
■シニアとシングルマザー『IGHシェアハウス』事業
■婚活支援・結婚相談所『Bridalチューリップ』事業
■ネイルサロン『you-Be』事業

運営する主力事業の結婚相談所は、徹底したサポートを実施しておりますので、業界トップクラスの成婚率60%を誇っております。
独自電子顧客カルテとカウンセラー会議にてサービスの見える化、オリジナルバックアップサービスが多いことも特徴です。
「結婚相談所
お客様満足度」第1位など競合他社様と比較して、常に高い評価をお客様からいただいております。

【IGHシェアハウス】
IGHシェアハウスは、元気な単身シニアの独居の方と、シングルマザーの助け合い型シェアハウスです。
IGHとはInter Generation House(=世代間交流住居)を意味する造語です。
日本初のサービスとして2010年に構想が出来上がり、新聞・テレビなど各種メディアに取り上げられて社会的なニーズの捉えているサービス企画です。

【Bridalチューリップ】
ブライダルチューリップは、結婚相談サービスです。
結婚相談所での婚活は、最初の出会いのきっかけが仕組みによるものなだけで、以降は通常の恋愛と変わりません。
そのため、お相手との関係構築や交際の申込、デートなど数々の段階を乗り越えていく必要があります。
口頭のアドバイスだけでは補いきれない部分を見過ごさずに、独自の練習プログラムを開発したり、業界に先んじて新たなサポートサービスを構築することで、お客様がご自身の力で婚活のステップを前に進めて、成果に繋ぐことにコミットしています。

【メンバープロフィール】
代表の桑山は、大手通販会社ベルーナに営業として入社。
新人から常に売り上げトップ。
売上7千万円の部門を7年間で42億円まで牽引。
最年少で支店長・営業部長・企画部長を歴任、本社経営企画室にてCSR・M&Aアライアンス担当。
1番であることにこだわり実践する人物。
共同創業者である藤原は、アクセンチュア出身の経営コンサルタント。
別会社の代表取締役も兼任。マーケティング戦略・事業戦略に長けている。

【メッセージ】
新規事業は積極的に行う社風です。
みなさんのアイデア次第で事業化できる可能性があります!
柔軟で意欲的な方の応募、お待ちしています。
当社はベンチャーなので、その他の事業サポートをしていただくこともあります。

『【無縁社会を解決 NowいいLifeを提供する会社】と標榜し、
「御用聞き型少子高齢化対策」リーディングカンパニー』という
コンセプトの元、おひとり様の結婚・育児・住居・生活に伴う課題を
ワンストップで解決するサービスを目指しております。

【募集内容】

仕事内容	【結婚相談所スタッフ大募集!】 ホスピタリティを大切にする結婚相談所で幸せづくりのお手伝いをする喜びを実感してみませんか? Bridalチューリップで出逢ったお二人が結婚されて、お子様が生まれて、家族が増えていくことは、私達にとってこの上ない喜びです。 弊社には、担当を務めた専任カウンセラー宛に、お客様からいただいた直筆レターが沢山あります。 お客様の人生に深く関わり、この上ない幸せを創りだしていく、魅力ある仕事です。 入会後のお客様へのサポートの違いが、婚活の成果の違いになることを重視し、お客様へのサポート業務を最も重要な仕事の1つと捉えています。 そのため、お客様に喜んでいただくことが自身の喜びにもなる、「ホスピタリティ」の高い方と相性が良いと考えています。 担当のお客様の立場になって一緒に悩み、婚活の歩みを前に進めることを”楽しい”と思える方にとっては、 お客様の生涯のパートナー探しを手伝えるという、この上ない喜びを得ることができます。 ■コンサルタント兼任カウンセラー 弊社は1人の専任カウンセラーが担当するお客様の上限数を決めることで、お客様への丁寧な対応を可能にしています。

	入会後のサポートを重視した弊社のサービス設計は、お客様にも大変高い評価をいただいており、 毎月 会員様は増加しています。 「営業コンサルタント兼任カウンセラー」を募集しております。 入会を検討されている潜在的なお客様に対して、カウンセリングを担当して頂きます。 結婚相談所サービスの概要をお伝えすると共に、当社の強みや他社との違いを説明する営業を行う仕事です。 お客様によって悩まれている状況や婚活のステージ、結婚相談所サービスに期待すること・求めるものが異なりますので、お客様と向き合って対話し、お客様に訴求しやすい当社の特徴的なサービスをピックアップしてもらいながらアピールを行っていただきます。 競争力のあるサービス設計を行っていますが、マニュアル通りの営業トークでは、対個人のお客様には響いていきませんので、 ・お客様と真摯に向き合って対話すること、 ・お客様に適した提案をすること、 ・お客様の決断を促せる会話の運び方に尽力していただきます。 (結婚相談所サービスや当社の特徴については充分な研修を行いますので、必ずしも同業種での経験は必須ではありません。) カウンセラー職をはじめとして、以下の職種経験やスキルをお持ちの方に適しているポジションです。 ■特定のお客様と向き合って会話し、お客様に合わせた商材を提案する接客型の営業経験(生命保険など) ■人材紹介事業における転職希望者のキャリアカウンセリング業務経験 ■マンションのショールーム、カーディーラーなどにおける高額商材の ” 待ち ” 型営業 ■結婚式場やブライダルプランなど、組み合わせ商材の提案型営業
勤務地	東京都豊島区高田3-10-22　キャッスル安斎5F
勤務時間	フレックス制度有! 在宅勤務制度有! ※時間融通が充実、週3日勤務可 ■営業コンサルタント職 10時～19時(実働8時間) 定休日:水曜日 ①入社後6か月以降、週1日の程度在宅勤務可能 ②勤務調整(残業が発生した場合、振替の遅出・早上がり)可能 ③土曜もしくは日曜日のどちらか勤務 ■専任カウンセラー職 10時00分～19時00分の間の週30時間程度(1日の標準労働時間 6時間00分) 入社後6か月以降、会社が認めた場合 ①週2～3日の在宅勤務可能 ②フレックス勤務可能 フレックス勤務とは…労働者自身が日々の労働時間の長さあるいは労働時間の配置を決定することができる制度。 ★フレックス勤務1週間の勤務例★ ※1日の標準労働時間6時間00分の場合 (6H×5日…週30時間の勤務) 月　10:00～15:00(実働5時間) 火　10:00～18:00(実働7時間) 水　休日 木　10:00～17:00(実働6時間) 金　15:00～19:00(実働4時間) 土　休日 日　10:00～19:00(実働8時間) ※1日の標準労働時間5時間00分の場合 (6H×4日…週24時間の勤務) 月　10:00～16:00(実働6時間) 火　休日 水　休日 木　10:00～16:00(実働6時間) 金　15:00～19:00(実働4時間) 土　休日 日　10:00～19:00(実働8時間)
給料	■営業コンサルタント職 給与 基本給 220，000円～ ※経験考慮 推定月給 240，000円以上(基本給22万+想定インセンティブ2万) 試用期間 月給 190，000円 補足:試用期間6カ月 ■専任カウンセラー職 給与 基本給 週5日勤務　\138，000～　※経験考慮 週4日勤務　\110，000～　※経験考慮 推定月給 週5日勤務　175，000円以上(基本給13.5万+想定インセンティブ4万) 週4日勤務　140，000円以上(基本給11万+想定インセンティブ3万)

	試用期間 月給 　週5日勤務　135，000円～　※経験考慮 　週4日勤務　105，000円～　※経験考慮 ※補足:契約期間6か月(内3か月は試用期間) ※雇用契約だけではなく、業務委託契約も可(副業OK!)
待遇	■営業コンサルタント職 正社員登用率:6カ月以降の正社員登用率100% 待遇 昇給 昇格 賞与 インセンティブ ノルマなし 交通費支給(上限15，000円まで) 産休・育休制度 各種保険 健康保険 雇用保険 労災保険 厚生年金保険 各種割引サービス(美容院、エステ、物販等) ■専任カウンセラー職 正社員登用率 希望により正社員登用あり 待遇 昇給 昇格 インセンティブ ノルマなし 交通費支給(上限15，000円まで) 産休・育休制度あり 各種保険 健康保険 雇用保険 労災保険 厚生年金保険 各種割引サービス(美容院、エステ、物販等)
休み	■営業コンサルタント職 完全週休2日制 ※ ※水曜日+1日(曜日　応相談) 年次有給休暇(6ヶ月継続勤務時) 年末年始休暇 夏季休暇(4日間) GW振替休暇 ■専任カウンセラー職 週休2～3日 年次有給休暇(6ヶ月継続勤務時) 年末年始休暇(5日間) 夏季休暇(4日間) GW振替休暇
資格	・コミュニケーション力のある方 ・ポジティブ思考の方 ・お世話好きな方(ホスピタリティー精神) ・社会貢献したい方 ・一緒に事業を盛り上げていきたい方 ・成長意欲が高い方 【その他】 土日祝の勤務可能な方 未経験 OK 結婚相談所及び関連事業での営業経験者 歓迎 年齢不問 男女不問 基本的なOA知識・PCスキルのある方 販売、接客経験・Excel、Word基礎程度のPCスキルあれば尚可 ※雇用契約だけではなく、業務委託契約も可(副業OK!)
採用人数	2名
応募するには	(【求人Free】 の応募エントリーが必要です) メールもしくはお電話にて応募 ◎ ご応募　STEP1～5

	1「履歴書・職務経歴書の提出」 2「1次面接(書類含む)」 3「最終面接」 4「採用連絡」 5「書類案内(契約)」
面接日	メールにて調整致します。
採用担当者	藤原/桑山
担当者からひと言	20年後には、65歳以上の1人暮らし割合は40%を超え、3人に1人は生涯未婚になります。 若い世代の未婚化に歯止めがかからなければ、将来の独居高齢者は更に増えてしまいますので、高齢者に限らず独居・おひとり様を増やさない取り組みや新たな生活形態を提供する必要があります。 是非、あなたの力を当社で発揮して下さい。 サポート業務が充実していることで、競合他社よりも高い評価をお客様から得ております。 お客様目線で相談に乗り、一緒に考えてサポートするスタンスです。 未経験者でも適正とやる気があれば、全く問題ありません。 既婚者でコミュニケーションスキルを有する方(特定のお客様と向き合って会話する商材を扱う接客や営業経験、人材紹介事業における転職希望者のキャリアカウンセリング業務経験者など)は優遇致します。組織拡大に伴い将来の幹部候補生としてもポジションも任せていきます。
連絡先	03-6380-2793　03-6380-2793　03-6380-2795

【企業情報】

企業名	株式会社ナウい
業種	結婚相談サービス業
企業形態	株式会社
代表者	代表取締役 桑山 裕史　※最高経営責任者
立年月	2009年 12月
資本金	1000万円
従業員数	12名　※アルバイト、パート含む
所在地	〒171-0033 東京都豊島区高田3-10-22 キャッスル安斎4F・5F
連絡先	03-6380-2793　03-6380-2794
ホームページ	http://now-e.co.jp
交通アクセス	http://www.now-e.co.jp/03company/post-23.html https://bridal-tulip.info/CompanyInfo.htm ※JR山手線高田馬場駅/西武新宿線高田馬場駅より徒歩3分 ※東京メトロ東西線高田馬場駅より徒歩2分 ※神田川沿い，隣り1F「白カレーの店 1/f ゆらぎ」

出力:2025/07/31（木） 18:25:33