

マーケティングユニット

私たちの仕事

分析・企画立案・実行を通じて、事業の継続的な成長に貢献する。

<営業企画業務>

リード獲得の為にデータ分析、企画立案・実行。具体的には、借上社宅管理、家具付き賃貸、EV駐車場、個人版転貸、オフィス管理等の各商材に対する反響導線の為のコンテンツ作成と管理。また、社宅偏差値システム構想。

<インサイド業務>

リード及びアポイント獲得とその施策立案と実施。具体的には、借上社宅管理、家具付き賃貸、EV駐車場、個人版転貸、オフィス管理等の各商材に対する対応。

期待されること・求められること

データ統計や企画立案等で、営業活動や事業の成長のサポートを行う為、社内知識・商材知識・営業知識、営業動線等を理解しながら、反響率・商談率・成約率向上の為に施策を能動的に行動に起こせる、想像力と実行力。

また、営業部門における係数を我が事ととらえられる責任感と、日々の社会動向にアンテナを張れる情報収集意識（意欲）。

こんなひとは活躍できます

- ・チャレンジ精神や行動力のある人。
- ・前向きでポジティブな人。
（目の前の課題にわくわくして取り組める人）
- ・多角的な視点で物事をとらえられる人。
- ・自分の意見を言える人（社内外問わず）。
- ・分析の能力がある人。
- ・チームプレイが得意な人。
- ・顧客視点を忘れず、魅せ方にこだわりを持てる人。

身につくスキル

営業戦略的視点、データの分析・企画、資料作成スキル（主にppf.）、トークスキル。
社内（他部門等）調整力、ヒアリング能力、スケジュール管理能力

マーケティングユニット

ミッション

※目的（何のために働くのか）、役割（何を担うのか）、方法（どのように考え、動くのか）、基準（どこまでを目指すのか）など

「分析・企画立案・実行を通じて、事業の継続的な成長に貢献する。」

62期ビジョン

※リーダーが「こうありたい」という姿、自部署が目指す62期までに実現したいことがら

「マーケティングユニットが機能しなければ変化のない会社になってしまう。
データ統計や企画立案等で、営業活動や事業の成長の中心に座する頼られる部署。」
「普通の成長を超える、爆発的成長の起爆剤。」

バリュー

※ミッションを実現し続けていくために社員に求める価値観・思考行動

- ✓ ワクワクしながら仕事に取り組む姿勢。
- ✓ 社会動向や企業トレンドなどの日々のニュース等の情報蓄積。
- ✓ 各商材や社内知識、営業メンバーの営業導線の観点。
- ✓ 顧客目線や顧客ニーズの探求。

※メンバーの在籍拠点が異なる為（東京、大阪、名古屋）、直接話をする事が少ないですが、teamsやインサークルを利用しながら、コミュニケーションをとっています。
毎日の終礼（WEB）も、いつも和気あいあいと、自由な発言が出来るように心がけています。

