

Smile!!



株式会社 東京モバイルネットワーク

入社案内



Enjoy!!

謙虚 真剣 信頼 感謝

KSSK

例えば、謙虚な姿勢を常に忘れない
どんな些細なことにも真剣に取り組む
お客様や働く仲間との信頼づくり
感謝の気持ちを忘れない……

信頼し合える仲間と仕事をして
お客様に愛される店舗であり続けたい
そんな私たちが大切にしているキーワードです。

私たちは最先端の
モバイル機器を扱う
プロフェッショナルです。

日本でスマートフォンの普及が始まって約10年、
スマートフォンは生活の必需品です。しかし、使い
こなすのは難しくトラブルが多いのも事実です。
店舗で働くスタッフは、地元の皆様から頼られる
プロフェッショナル。専門性とホスピタリティが
求められるやりがいのある仕事です。

勤務地は板橋区・練馬区
のドコモショップ5店舗か
西荻窪のauショップです。

当社は日本を代表する通信キャリアの一次代理店
です。安定した事業基盤の中で、努力と能力に
応じて入社後の早い段階から相応の収入が得
られ、安心して確かな人生のキャリアプランを
描くことが可能です。地元志向の安定した職場を
希望する方にはぴったりの会社です。

楽しい時間は働く仲間
とのつながりを作ります。

同期会、年4回の社員親睦会、社員旅行そして
創立記念パーティー等たくさんの社内イベント
があります。楽しい時間は働く仲間とのつながり
を作ります。店舗でのつながり、同期のつながり
等、仲間とのつながりは、仕事への熱意を強くし、
社会人としての成長を助け、人生を豊かにして
くれます。

地域に密着した お客さまを大切にする職場です。

スマホやケータイは生活の必需品、大切なライフラインの一つです。地域に密着した店舗で働くスタッフは、お年寄りやお母様たちから本当に頼られる存在です。お客様の来店理由は様々、ご購入はもちろん、故障修理の依頼やプランの変更さらに操作方法の質問まで。すべてのお客様が「また来たい」と思える店舗を目指して、スタッフ全員で力を合わせ頑張っています。さらに、法人営業部は、通信経費削減やセキュリティの向上、さらにグループウェア・Web会議システム等のソリューションのご提案等、地域の法人企業様へのきめ細かな対応を行っています

ドコモショップ5店舗

auショップ1店舗

法人営業部



窓口業務



キャリアショップにご来店されるお客様の目的は、携帯電話等の購入だけではなく、購入前の機種選定の相談やご購入後の機種操作の説明、料金プランの見直し、インターネット回線の相談など様々です。スマートフォン等のモバイル端末は多機能化が進んでおり、窓口業務のスタッフは、幅広い商品知識とコミュニケーション能力が求められるモバイルのプロフェッショナルです。

フロアマネージャー



ご来店いただいたお客様に最初にお声掛けするスタッフがフロアマネージャーです。フロアマネージャーは、まずお客様のご来店の目的をヒアリング、適切な窓口への誘導や必要書類のご案内、その場で可能な情報提供などを行います。フロアマネージャーは、店舗の第一印象を左右する大切な仕事であると同時に、ショップ全体の業務効率をアップするために的確なお客様対応が求められる重要な仕事です。

故障受付



携帯電話は一時も手放せない必需品です。それだけに故障修理受付業務は重要。お客様の立場に立った正確で迅速な対応が求められます。

POPの制作・イベント企画

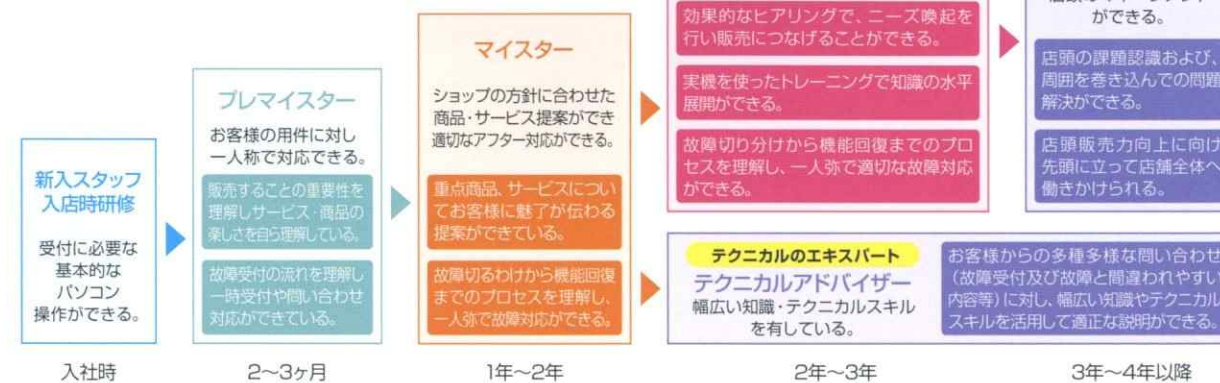


販売促進や集客アップのための仕事も重要な業務です。お客様に分かりやすいPOPの制作や、店頭イベントの企画・運営もスタッフ自ら行っています。

資格取得・スキルアップ

キャリアアップ資格取得イメージ

入社後からドコモ・auの認定資格を段階的に取得、業務の正確な知識を身に付けていただきます。



入社1年目のスタッフ

本当にうれしいのは、入社1年目のスタッフの成長です。



ドコモショップ大山ハッピーロード店
店長

店長として本当にうれしいのは、入社1年目のスタッフの成長です。1年前はお客様の前で緊張してしゃべれなかったスタッフが、1年後、お客様にしっかり提案できるようになって、「ありがとう」とお客さまから言われ、成長した姿を見るのは、本人の努力を身近にみているだけに本当にうれしい出来事です。新人は、翌年の新人が入ってくるまでに、仕事を覚えるのが目標です。そして、1年後、次の新人の配属を本当に楽しみにしています。

窓口業務

「ご要望に合わせて、必要なサービスをご提供する」仕事です。



ドコモショップ大山ハッピーロード店
マネージャー 入社4年目

窓口業務は営業です。スタッフはみんな営業ランキングを気にしていて、同期の成績をしっかりチェックしています。でも、「押し売り」ではありません。「お客様のご要望に合わせて、必要なサービスをご提供する」仕事です。ご来店されるお客様の目的は、一人ひとり異なり、細かくご説明が必要な場合もありますし、端的にご説明したほうが良い場合もあります。そして、重要なことは、また次も私たち店に来ようと思っていただけることだと思っています。

新人時代の思い出

失敗して、先輩スタッフに迷惑かけて、へこんで(笑)。



ドコモショップ成増駅前店
副店長 入社5年目

1年目は、ダメダメ新人でした。失敗して、先輩スタッフに迷惑かけて、へこんで(笑)。同期と比べても、自分だけダメで、勝てない(笑)。その頃は、先輩や同期に何でも質問していました。私たちの会社は上下関係がしっかりした、息苦しい会社というより、アットホームで温かい会社です。だから、何でも質問できたり、先輩も温かく対応してくれました。自分で考え、質問を繰り返すうちに、仕事に使える正確な知識が身に着いたと思います。

自分自身の成長

仕事が、私自身を成長させてくれたかなー。



ドコモショップ上板橋駅前店
マネージャー 入社7年目

私は、店舗のCS(お客様満足度)リーダーをやっています。実は、CSリーダーという役職になって..やらされて(笑)、自分自身が「積極的な人間に変わったな」と驚いています。学生時代から社会人になっても、およそリーダータイプではなかったのですが、後輩を指導する立場になり、リーダーとして月1回CS会議を開いたりするようになって、積極性とか率先力とが身に着いてきました。「仕事が、私自身を成長させてくれたかなー」と思っています。

就職活動

自分で納得できる会社を選ぶことが大切。



ドコモショップ東武練馬駅前店
副店長 入社7年目

私は就職活動をしたのが遅く、それでも内定をもらった会社があったのですが、どこか納得できないところがあり、就職課の方に相談して今の会社を受け直しました。就職活動する学生の皆さんは、自分で納得できる会社を選ぶことが大切です。就職活動は、期間は短くすぐ終わってしまいます。でも、会社説明会や1次面接で少しでも気になることがあれば、やめた方が良くと思います。必ず自分が納得できる会社が見つかるはず。頑張ってください。

お客様満足度

CS向上には、気持ちよく働ける環境が大切です。



ドコモショップ練馬北町店
マネージャー 入社7年目

私はCS(お客様満足度)向上には、スタッフが気持ちよく働ける環境が大切と考えています。そして、コミュニケーションが大事だと思っています。私は、CS担当ということもあり、入社したら、全てのスタッフに話しかけています。仕事でお客様に褒められたスタッフには、「良かったね! また、がんばるーね!」と声を掛けます。仲間意識が強くて、それぞれが優しい気持ちで働ける職場だからこそ、お客さまにも気持ち良い対応ができると信じています。

育児×仕事

子供にも、優しく安心できる環境が整っています。



ドコモショップ上板橋駅前店
副店長 入社13年目

私は、出産後、子供が小学校に上がるまで時短勤務を利用して子育てをしました。子育て中のスタッフは結構いて、子供の同じクラスに他店舗で働くお母さんのお子さんがいます。会社のイベントとして潮干狩りがあります。子供は、潮干狩りでお友達もでき毎年会えるのをすごく楽しみにしています。子育てと仕事の両立は結構大変ですが、働く私だけでなく子供にとってもこの会社は、優しく安心できる環境が整っていてとても感謝しています。

新人教育

当社は、同期の絆を大切にしています。

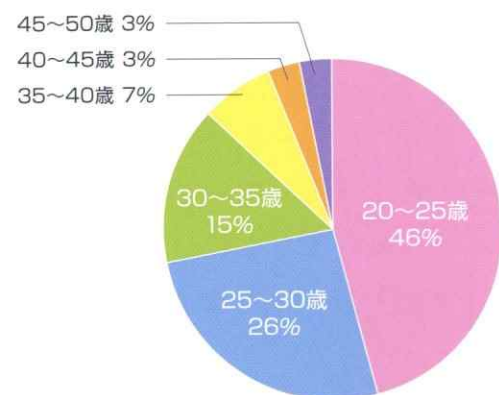


ドコモ事業部 人材教育担当
課長

当社は成長を競い合い、励まし合う同期の絆を大切にしています。集合研修の大きな目的は「同期の結束を高め、絆を深める」ことです。みんなで助け合って、自分たちで考えるグループワーク形式で行います。現場研修は、独りでお客様対応ができるようになるための準備期間です。1,2年目くらいのスタッフがトレーナーとして専属で指導にあたります。対応に困ったときには、先輩スタッフが助けてくれて、スタッフ全員で成長をサポートしています。

平均年齢30歳!

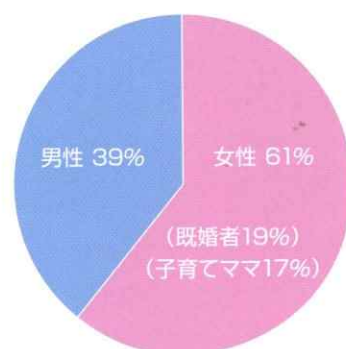
スタッフ定着率90%以上!
とにかく楽しい会社です。



社員の平均年齢はなんと30歳! 店長・店長代理、副店長といった上司も20代・30代、同世代の仲間が多い、とてもフレンドリーな会社です。スタッフの定着率は90%以上、仕事の悩みや心配事も世代の近い仲間や上司が温かくフォローしてくれるアットホームな環境です。普段なかなか会えない他店舗のスタッフ同士の交流を深めるイベントも多く、3ヶ月に一度の親睦会や年に一度の研修旅行が用意されています。

子育てママが12名!

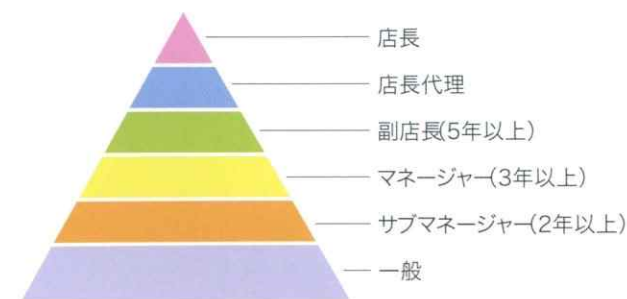
結婚や出産後も働ける女性に、優しい会社です。



当社は女性スタッフが活躍する会社です。スタッフの割合も女性が多く、店長・店長代理、副店長も女性スタッフが多くいます。キャリアアップや収入面も完全に男女平等、仕事も遊びも頑張ると考えている女性の方にピッタリの会社です。さらに、結婚後も仕事をつづけ、出産後の職場復帰するスタッフも多く、長く安心してしっかり働ける女性に優しい会社です。

お客様に愛される店舗作りに!

人財育成は不可欠、キャリアアップを応援します。



- マネージメント能力
- スタッフ教育・指導
- グランマイスター有資格者
- コミュニケーション能力
- テクニカルスキル
- 目標遂行能力
- 目標管理
- 労務管理
- マーケティング
- 新人スタッフの教育
- リーダーシップ

当社では、ドコモやauの資格試験と連動して、お客さまとのコミュニケーション能力やお客様の様々な疑問に対応できるテクニカルスキル、新人スタッフの教育、リーダーシップ、マネージメント能力など様々なキャリアアッププログラムを用意して人材育成に力を入れています。キャリア志向の方にとっては、実力がそのままステップアップにつながり、努力が評価される理想的な環境です。

■ 新人教育サポート体制

集合研修(入社後約1ヶ月間)



入社式当日から新人研修がスタートします。新入社員研修の一番の目的は、学生から社会人になった自覚を持っていただくことです。約1ヶ月間、現場に出る前に必要な様々な基礎知識を集合研修します。

現場研修(約3か月間)



現場研修は、新人スタッフ1名に対して専属の先輩スタッフがサポートします。窓口業務で必要な基本的なパソコンの操作方法やお客様の要件に対して対応できるスキルを身に着けます。

■ 福利厚生(社内イベント)

レクリエーション・同期会(新入社員向け)



入社してすぐに潮干狩り等のレクリエーションがあり、5月と12月に同期会があります。よきライバルであり、親身に相談相手になってくれる同期のつながりを応援しています。

親睦会(3ヶ月に1回)



定期的に行われるアットホームな親睦会は、日頃顔を合わせない他店のスタッフと親睦を深める貴重な時間です。ワイワイガヤガヤ話の合う仲間との交流も大切なコミュニケーションです。

創立記念パーティー(年1回/7月)



毎年7月に全社員が集まって創立記念を祝う催しが行われます。年間優秀店舗やスタッフの表彰と店舗ごとのアトラクションやゲーム大会で盛り上がります。

国内(海外)研修旅行(2年目以降)



入社2年目以降のスタッフは、入社年度等に合わせて6班に分かれ研修旅行があります。研修旅行は仕事でなく遊びです。本当に友達同士の旅行のような楽しい研修です。

■ 入社後のスケジュール

4月	集合研修	● 親睦会(全社員) ● レクリエーション(新卒・親子社員)
5月		● 同期会(新卒)
6月	現場研修	● 親睦会(全社員)
7月		● 創立記念パーティー(全社員)
8月	配属	
9月		

10月		● 親睦会(全社員)
11月		
12月		● 同期会(新卒) ● 親睦会(全社員)
1月	配属	研修旅行 2年目以降 の全社員
2月		
3月		

■ 募集要項

採用	新卒採用	大学、短大・専門学校、高校卒業予定者 ●第二新卒の方も歓迎
	中途採用	高卒以上、30歳未満の方 ●未経験者・フリーターの方歓迎 ●携帯ショップでの販売経験者は優遇します
勤務時間	シフト制 実働7.5時間	
給与	[初任給] 22万円以上(大卒)、21万円以上(短大・専門卒)、19万円以上(高卒):2019年度実績 ※年収例:24歳(入社2年目):年収410万円以上、月給28万円/基本給22万円+残業手当+資格手当+報奨金 ※試用期間(1~3ヶ月)あり	
休日休暇	完全週休2日制(月8~11日/シフト制) 年間休日110日、有給休暇、慶弔休暇 育児休暇制度、産前・産後休暇制度、傷病休暇、特別休暇	
待遇 福利厚生	通勤手当(全額)、賞与年二回、昇給年一回、社会保険制度、退職金制度、制服貸与、資格手当、残業手当、 配偶者および扶養家族手当、レクリエーション・同期会(新入社員向け)創立記念パーティー(年1回/7月)、 親睦会(年4回)、国内(海外)研修旅行(2年目以降)、インフルエンザ予防接種全額負担	
勤務地	ドコモショップ成増駅前店	ドコモショップ東武練馬駅前店
	ドコモショップ練馬北町店	auショップ西荻窪店
	ドコモショップ大山ハッピーロード店	法人室
	ドコモショップ上板橋駅前店	品川本社

■ 会社概要

社名	株式会社 東京モバイルネットワーク	事業内容	1、電気通信事業法による通信事業者の代理店業務及び通信機器の販売
創業	1989年6月 自動車電話の販売を目的に 日産プリンス東京販売(株)内に 事業部として創業		2、携帯電話機、簡易携帯電話機、 自動車電話機等移動体通信機器の売買
設立	1999年7月 日産プリンス東京販売(株)より分社独立		3、保険代理店業及び自動車損害賠償法に基づく 保険代理業及び生命保険募集に関する業務
代表者	代表取締役社長 白井 武三		4、前各号に付帯する一切の業務
資本金	6,000万円	取引銀行	みずほ銀行品川支店
年商	40億円(2019年3月末)	代理店契約	株式会社NTTドコモ KDDI株式会社
従業員数	100人	本社	〒140-0001 東京都品川区北品川3-6-2 品川IMSビル5F TEL:03-3458-8143 FAX:03-3458-8327

■ 店舗情報

NTT docomo 定休日:毎月第2火曜日
ドコモショップ成増駅前店
〒175-0094 東京都板橋区成増2-14-2
営業時間/10:00~19:00
Tel.03-5968-4137 Fax.03-5968-4140



NTT docomo 定休日:毎月第2水曜日
ドコモショップ練馬北町店
〒179-0081 東京都練馬区北町1-12-1 NTT北町ビル1F
営業時間/10:00~19:00
Tel.03-3934-5711 Fax.03-3934-8200



NTT docomo 定休日:毎月第2水曜日
ドコモショップ大山ハッピーロード店
〒173-0023 東京都板橋区大山町30-13
営業時間/10:00~19:00
Tel.03-5966-2700 Fax.03-5966-2788



NTT docomo 定休日:毎月第2火曜日
ドコモショップ上板橋駅前店
〒174-0071 東京都板橋区常盤台4-30-1
営業時間/10:00~19:00
Tel.03-5945-3110 Fax.03-5945-4600



NTT docomo 定休日:毎月第2水曜日
ドコモショップ東武練馬駅前店
〒179-0081 東京都練馬区北町2-36-24 亀田北町ビル1F
営業時間/10:00~19:00
Tel.03-3934-5835 Fax.03-3559-0714



au 定休日:毎月第2火曜日
auショップ西荻窪
〒167-0042 東京都杉並区西荻北2-11-6
ル・シェール・ハル西荻1F
営業時間/11:00~20:00
Tel.03-5311-5190 Fax.03-5311-5193





東京モバイル

検索

URL <http://www.t-mn.co.jp>



TomNet 株式会社 東京モバイルネットワーク

[本 社]	〒140-0001 東京都品川区北品川3-6-2	品川IMSビル5F	Tel.03-3458-8143	Fax.03-3458-8327
[第 1 法 人 室]	〒173-0023 東京都板橋区大山町36-10	くじゃくやビル2F	Tel.03-5917-8804	Fax.03-3958-8805
[第 2 法 人 室]	〒140-0001 東京都品川区北品川3-6-2	品川IMSビル4F	Tel.03-3458-8143	Fax.03-3458-8327
[研修センター]	〒140-0001 東京都品川区北品川3-6-2	品川IMSビル4F	Tel.03-3458-8143	Fax.03-3458-8327