



「ビジネス無双」ってなに? 「ビジネス無双」な人たち 求める人物像 StepHouseについて

「ビジネス無双採用」始動

SCROLL DOWN

「学生が営業力を身につける日本一の環境」をめざし、2011年からはじめた私たちの長期インターン。ここでも営業力を身つけた1,000名を超える学生たちが、毎年就活で人気をほてる企業から続々内定を取得し、「就活無双インターナンス」と呼ばれるようになりました。

なぜ私は「この長期インターンの取り組みをはじめたのか。それは、そもそもその企業のビジョンやミッションを、事業の成長や売上の拡大ではなく、「本気の若者をより輝かせたい!」という軸に置いているからです。

一方で、こんな事実にも気がきました。毎年数名ながら、結果的にStepHouseで本気でがんばると、身にづき力。そして多くの市場価値を手にしている。StepHouseで本気でがんばると、身にづき力。この3つの力を身につける20代は、絶対にどんな選択をとっても成功する。つまり、「ビジネス無双」になることが確信できました。

だから、決めました。満を持して、本社での新卒採用、やります。StepHouseで本気で3年がんばることは、簡単じゃないでしょう。営業力はもちろんですが、育成力とマネジメント力は、苦しい道かもしれない。だからこそ、手でできるものは大きい。私たちも「君なら大丈夫!」と確信できる学生さんだけを採用しようと決めました。

「就活無双採用」の一期生募集。今年は、厳選5名を募集いたします。

StepHouse

「ビジネス無双」ってなに?

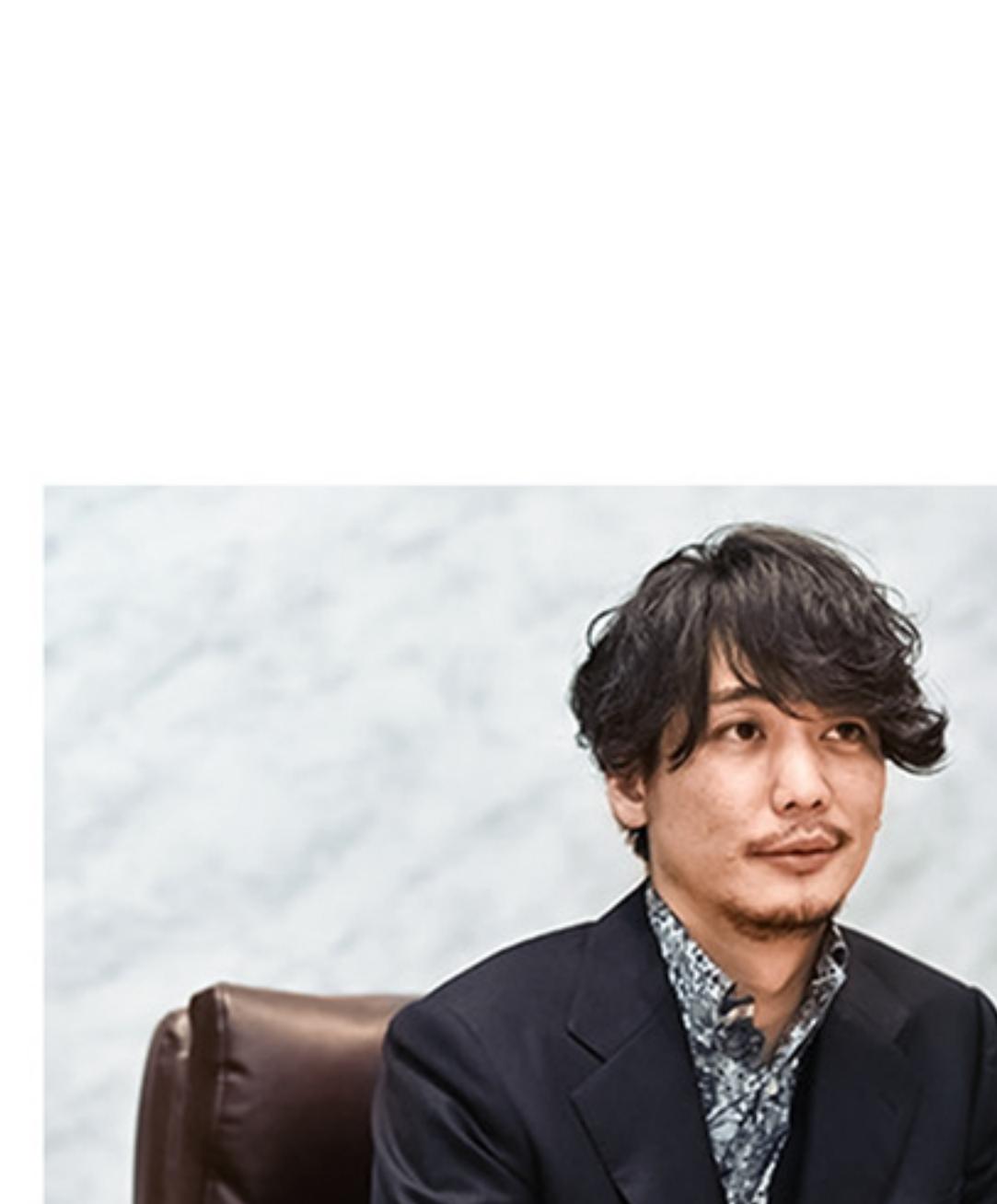
「営業力」「育成力」「マネジメント力」の3つの力を身につけた20代は、絶対にどんな選択をしても成功する。つまり、「ビジネス無双」になることが、確信できました。



営業力

育成力

マネジメント力



「ビジネス無双」への道のり

「営業力」「育成力」「マネジメント力」の3つの力を身につけた20代は、絶対にどんな選択をしても成功する。つまり、「ビジネス無双」になることが、確信できました。



延翔哉さん

当時18歳の大学1年生でStepHouseに参加
圧倒的営業力・教育力で教育本部長を担う



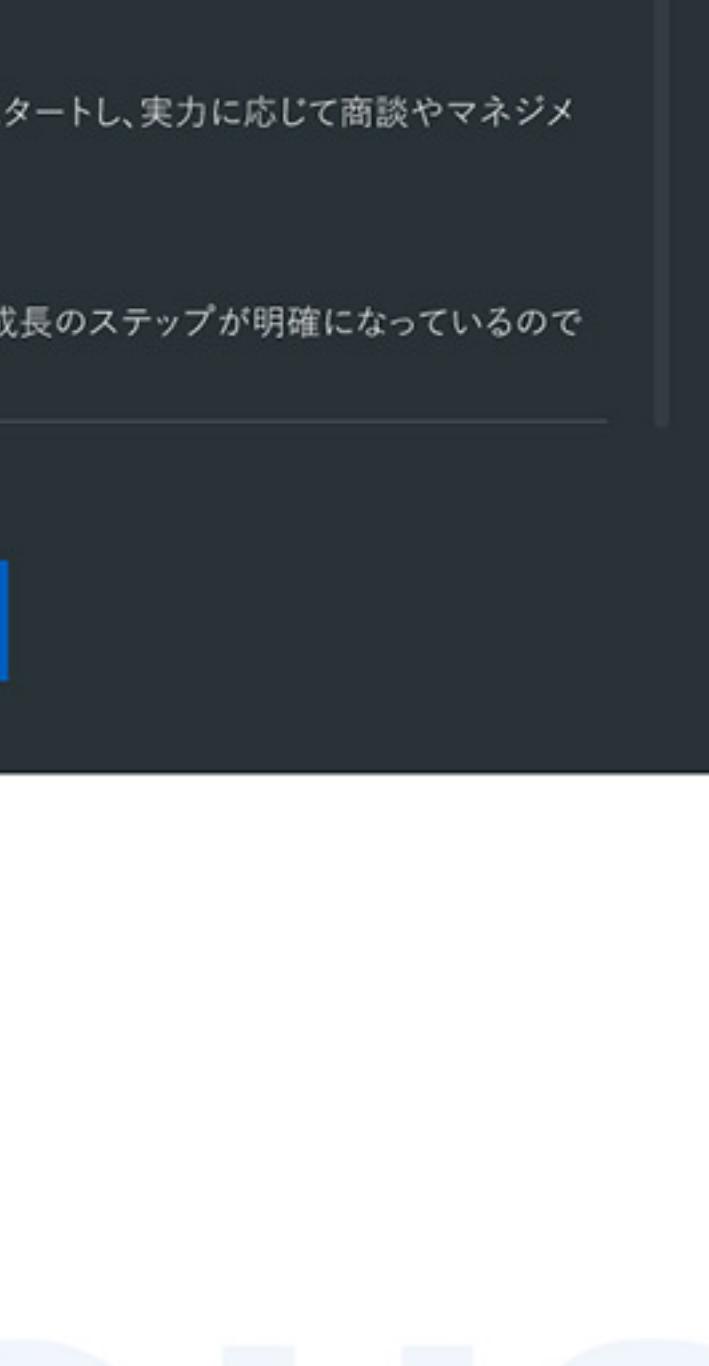
中島道隆さん

数々の経験の集大成としてStepHouseで活躍
新規事業拡大に貢献



竹内愛さん

圧倒的な営業力を手に手把手企業内定



櫻井和音さん

圧倒的な営業力を手に手把手企業内定

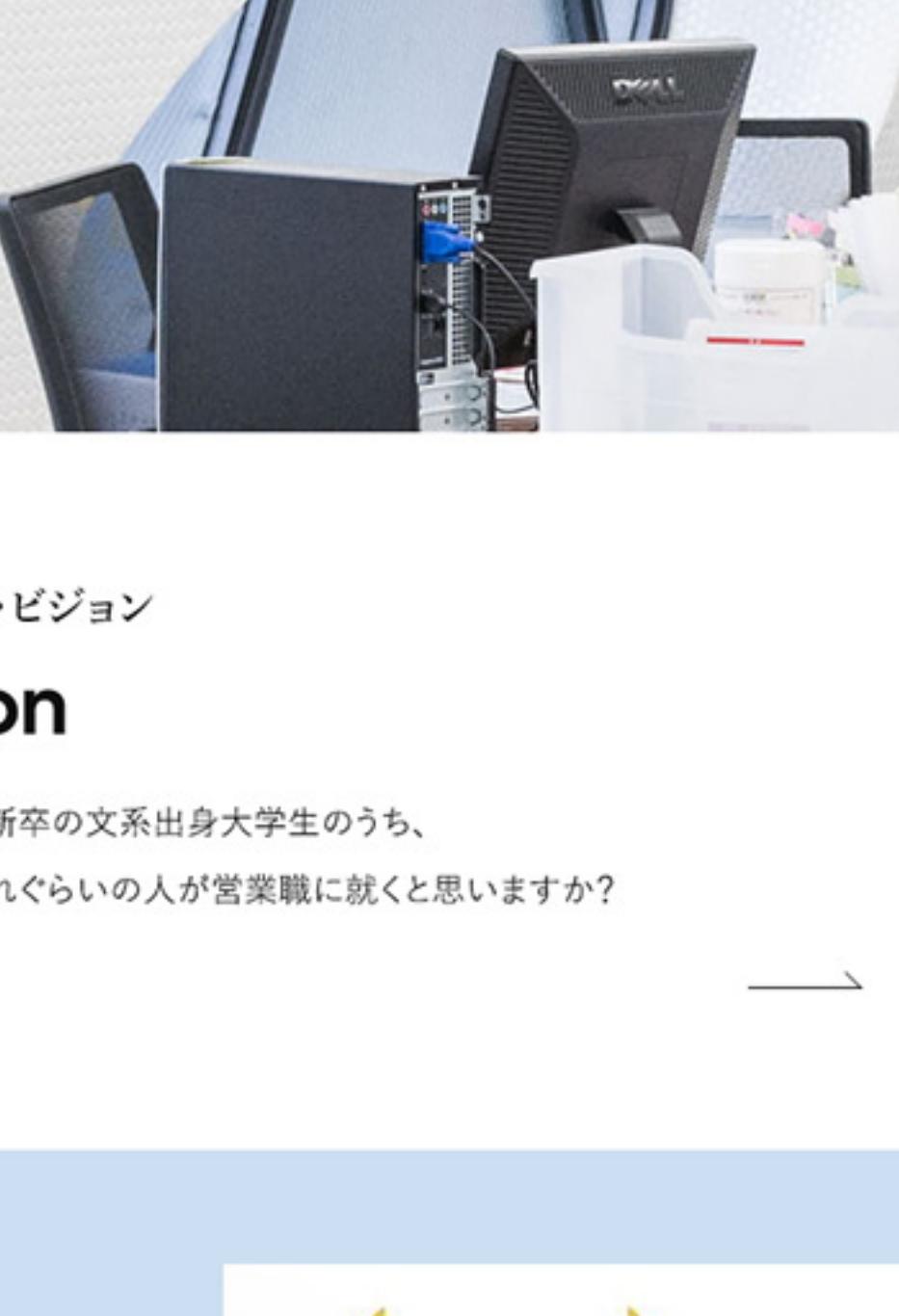


求める人物像

Target

一期生採用に込めた想い

ここで営業力を身つけた1000名を超える学生たちは、毎年就活で人気をほてる企業から続々内定を取得し、「就活無双インターナンス」と呼ばれるようになりました。



求める人物像

「ビジネス無双採用」の一期生募集。

今年は、厳選5名を募集いたします。

求める人物像

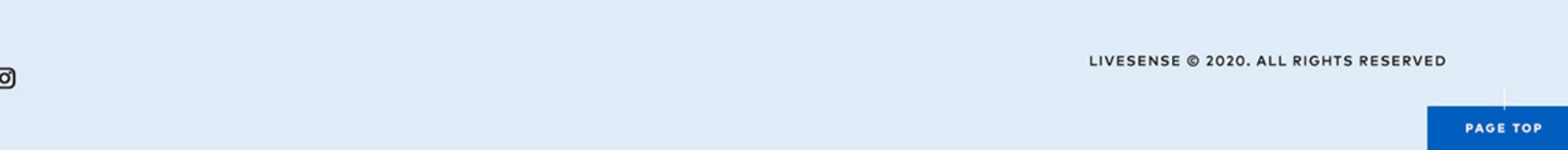
応募の詳細はここから

新卒採用募集要項



StepHouseについて

Company



ミッション・ビジョン

Vision

みなさんは新卒の文系出身大学生のうち、いったいどれくらいの人が営業職に就くと思いますか?

事業内容

Business

弊社は「人」を育てることをビジョンに掲げ、

太陽光や蓄電池システムといったエコ商材を提供しているベンチャー企業です。

FOLLOW US ON

「ビジネス無双」ってなに?

「ビジネス無双」な人たち

求める人物像

StepHouseについて

LIVESENSE © 2020. ALL RIGHTS RESERVED

PAGE TOP



「ビジネス無双」ってなに?

WHO

SCROLL DOWN

What

「ビジネス無双」ってなに?

もはや会社に頼る時代ではなく、力をつけた個人が選択肢をもつ時代となりました。ビジネス社会において、圧倒的に選択肢をもつ個人は、無双です。では、具体的にどんな選択肢があるのでしょうか?究極、この4つです。

起業 転職 社内ベンチャー 経営幹部



起業 転職 社内ベンチャー 経営幹部

起業

自ら会社をつくり、事業を立ち上げる。

転職

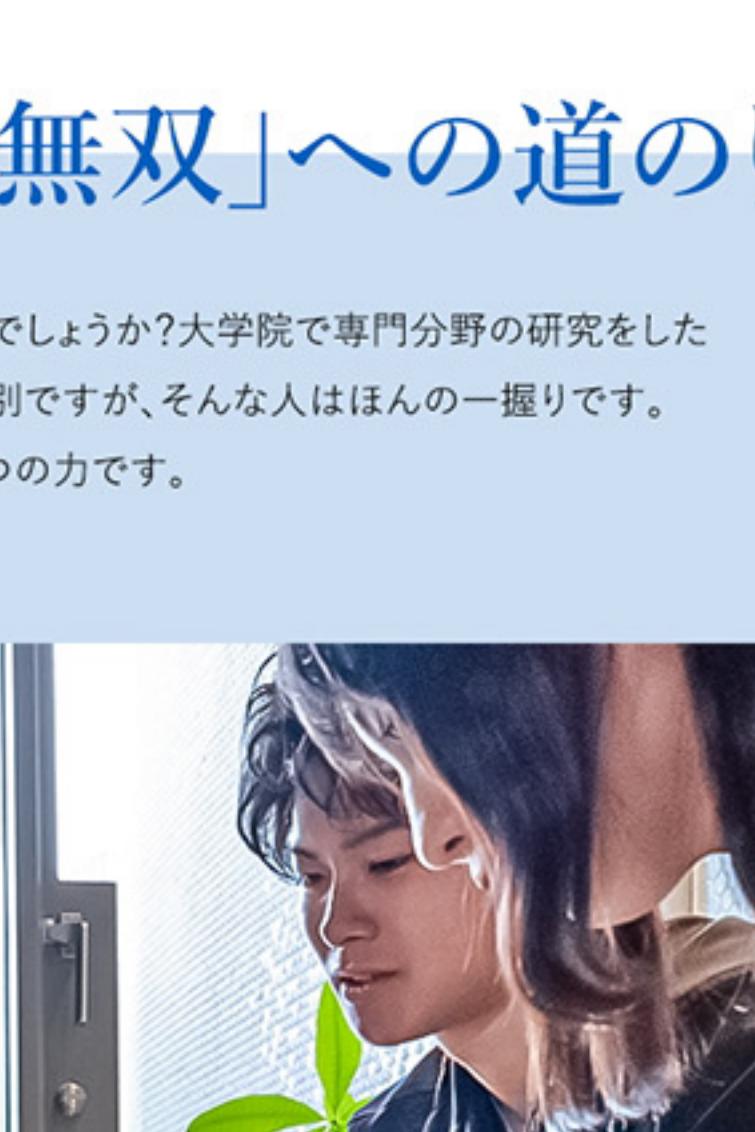
さらに収入ややりがいを得られる会社に移籍する。

社内ベンチャー

転職せずに社内で事業を立ち上げる。

経営幹部

所属企業のさらなる成長を実現するリーダーとなる。



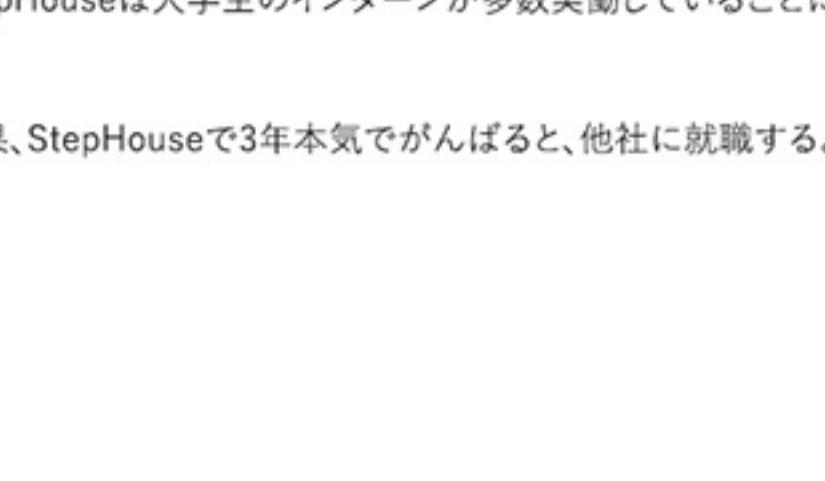
「ビジネス無双」への道のり

では、どんな力を身につければ「ビジネス無双」になれるのでしょうか?大学院で専門分野の研究をしたり、すでに圧倒的なスキルを身に付けている学生であれば別ですが、そんな人はほんの一握りです。誰もが獲得可能で、圧倒的に価値をもつ力。それは、この3つの力です。



営業力 育成力 マネジメント力

営業力 育成力 マネジメント力



営業力

ビジネスにおいて利益を生み出す力。それが、営業力です。すべての企業が欲しており、競争優位の源泉となる力です。

育成力

ビジネスを拡大するには、営業力の高い人材を増やす必要があります。増やすために必要なのが、人材を育てる力です。

マネジメント力

組織は、チーム力によって成果が何倍にもなります。逆にいえば、マネジメントが機能していない組織は成果があがりません。

この「営業力」「育成力」「マネジメント力」の3つを、すべて高いレベルで兼ね備えた個人。それが、「ビジネス無双な人材」です。StepHouseでは、「圧倒的な場数」と「独自の営業メソッド」で、1年以内にどこでも通用する営業力を獲得することができます。

そしてポイントは、育成力とマネジメント力。他社では育成担当になったり、メンバーをマネジメントできるようになるまで、数年~10年程度かかります。しかしStepHouseは大学生のインターンが多数実働していることにより、圧倒的に早期から育成とマネジメントにチャレンジできます。

結果、StepHouseで3年本気でがんばると、他社に就職するよりも圧倒的に速いスピードで、「営業力」「育成力」「マネジメント力」の3つを獲得できるのです。

INTERVIEW

女性キャリアの最前線をゆく

SCROLL DOWN



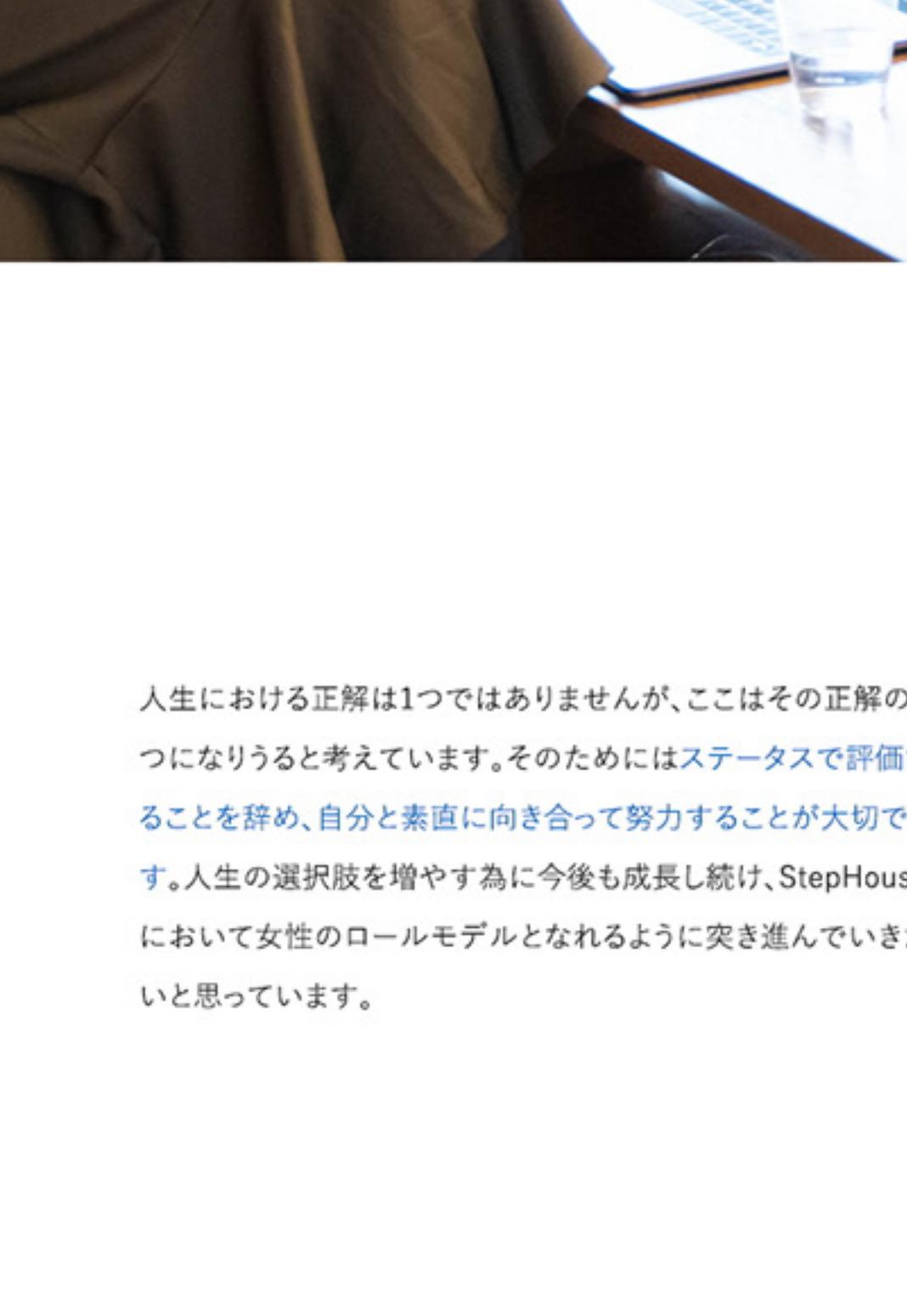
小此木結衣さん OKONOGIYUI

大学2年生時に就活に備えStepHouse参加
仕事の先としてStepHouse人事部責任者に就任人生の選択肢を増やす為に今後も成長し続け、StepHouseにおいて女性のロールモデルとなるように突き進んでいきたい
と思っています。

当時の私は高学歴というステータスもあり、プライドはかなり高かったと感じています。

そのせいで結果が出せない時やネガティブに陥ると、すぐ逃げ道や言い訳を探していました。そんな自分を情けなく思っていたのを覚えています。

実際、就活で話せる経験もスキルも専門性もない自分に対して焦りや不安を感じていたのです。



努力する中で、どう頑張るかではなくできない自分を認めるこ

とが成長のカギであることに気づきました。こうしてプライドが打ち砕かれたからこそ、圧倒的に成長できたと感じています。この環境は未熟さを教えて下さる先輩が多い。だからこそ、素直にできない自分を受け入れられるかが重要になります。

