



INTLOOP株式会社

ソリューション営業（人材,無形）

ソリューション営業（人材,無形）【デジタルマーケ×人材】クライアントの事業戦略を支える提案営業ポジション
中途

候補者登録

エントリー受付:

～

求人ID：:

2163329

登録日時：:

2025/03/25 14:53

最終更新日時：:

2025/06/06 10:28

要項・公開情報

詳細

募集拠点:

デジタルサービスグループ

勤務地:

東京都

勤務地備考:

管理用求人名:

ソリューション営業（人材,無形）【デジタルマーケティング人材】クライアントの事業戦略を支える提案営業ポジション

求人タイトル:

ソリューション営業（人材,無形） 【デジタルマーケティング人材】クライアントの事業戦略を支える提案営業ポジション

求人カテゴリ:

中途

雇用形態:

正社員

定員(募集人数):

2

募集要項:

【デジタルサービスグループの事業内容】

- ・ デジタルマーケティング支援（SNS運用、広告運用、制作）
- ・ 人材ソリューション事業（紹介／業務委託）
- ・ 広告代理業務／CX支援／プロジェクトマネジメント
- ・ フリーランスチームによる業務請負・運営支援

【職務概要】

当社のデジタルマーケティングおよび人材ソリューション領域において、クライアントの課題に対して、戦略立案から提案、運用支援までを一貫して担う「ソリューション営業」としてご活躍いただきます。

【職務詳細】

■誰に：大手広告代理店、ITサービス企業、エンタープライズ企業などの法人顧客（既存7割・新規3割）

■何を：

- ・ フリーランス人材／業務委託人材の提案・マッチング

■手法：

- ・ 顧客の課題ヒアリング → 提案書・見積作成 → プレゼン・クロージング
- ・ 継続案件の進行管理・ディレクション、パートナー連携
- ・ 各種契約手続き、事務対応

【受注案件の進め方】

- ・ 社内のキーマン／コンサルタント／エンジニア／PMチームと連携し、複合的な提案を実行します

- ・ 外部のフリーランス人材やパートナー企業と協力しながら、柔軟かつ高品質なサービスを提供
- ・ リモート主体の運営により、迅速かつ全国対応が可能な体制

■組織情報（働く環境）

- ・ デジタルマーケティンググループ：2名

- ・ グループ長：1名（40代男性）
-

- ・ スタッフ：1名（30代男性）
-

昨年設立されたばかりの部署のスタートアップメンバーです。今年1年で5-6名ほどの組織に拡大させる計画です。

■会社の特色／サービス詳細・特徴

総合コンサルティングファームとして、特定の分野にとらわれることなく、複数の専門領域にまたがるコンサルティングサービスを提供しています。企業や団体などのお客様が抱える多様な課題に対し、戦略の立案から実行支援までを一貫してご支援しています。今回の募集部署では、その中でもデジタルマーケティングと人材ソリューションの2軸でクライアント企業の事業推進を支援するハイブリッド型の提案をしています。ソリューション営業として、課題ヒアリング～戦略提案～実行支援を一貫して行えることが強みです。広告代理店出身者や人材業界出身者が多数活躍中。柔軟な働き方とプロジェクト志向の文化が根付いています。

必須スキル・経験:

■必須条件

- ・ BtoB営業経験（2年以上）
- ・ 既存深耕営業と新規開拓の両立経験
- ・ 人材ソリューション業界に関する基礎知識

歓迎スキル・経験:

■歓迎条件

- ・ 広告代理店（電通、博報堂、オプト等）やPR会社の経験者歓迎

【研修制度】

- ・ 知灯り：社員向け無料教育(年間約30講座開催、過去分はビデオ受講可能)
- ・ BOOSTA：外部向け有料教育(条件により、受講可)
- ・ よろず相談制度：他部門の経験豊富な社員が相談役として就き、会社のことや中長期的なキャリア形成をアドバイス

その他要件:

勤務時間:

10：00～19：00（所定労働時間 8時間、休憩 60分）

休日・休暇:

完全週休2日制(土/日)、祝日、年末年始休暇、慶弔休暇、有給休暇（半年後に付与）、特別休暇（入社時5日間付与、半年後に喪失）、夏季休暇(有休消化)、産前産後休暇、育児休暇

想定給与:

■給与形態

月給制

■想定年収

想定年収：500万円～800万円

・スタッフ：500万円～600万円

・リーダー：600万円～800万円

・マネジャー：応相談

※月給は年収を14分割

・賞与：年2回（各月給1ヶ月分）

・昇給：年2回（年2回の人事評価により昇給の可能性あり）

