

# Leverages

## レバレジーズ株式会社 マーケオープン（ポテンシャル）

---

マーケティング部/渋谷/マーケ/マーケオープン（ポテンシャル採用）

### ▼給与例：

---

年収500万円の場合、月給35万円＋賞与年2回

※固定残業代：月80時間分／138,285円を含み支給

※給与支給額により変動、超過分別途支給

※固定残業時間＝実残業時間ではありません

### ▼その他

- 
- ・退職金：無
  - ・昇給昇格：年4回（入社3年目以降年2回）

### 【必須要件（非公開）について】

---

※求人票掲載NG

※以下要件に合致しない場合でも、経験・年齢に応じて検討可能

▼年齢：

22卒~24卒

▼経験社数：

離職期間：3か月以下

経験社数：2社経験まで

※1年以内の離職経験NG（倒産などの理由は考慮）

▼学歴：

大学卒（早慶上智以上、国公立含む）

## 職種 / 募集ポジション

マーケティング部/渋谷/マーケ/マーケオープン（ポテンシャル採用）

求人タイトル:

マーケオープン（ポテンシャル）

雇用形態:

正社員

給与:

応相談

ご経歴・能力を考慮の上、決定させていただきます

勤務地:

東京都渋谷区桜丘町1番1号 渋谷サクラステージSHIBUYAタワー25F/26F

※就業場所の変更範囲：会社の定める就業場所

勤務時間:

下記より選択制

---

(1) 09:00～18:00

---

(2) 09:30～18:30

---

(3) 10:00～19:00

---

※所定労働時間8時間／休憩1時間

※フレックスタイム制：無

休日・休暇:

■年間休日121日以上（土日祝日・夏季休暇・年末年始休暇）

---

■年次有給休暇

---

■産前・産後休暇

---

■育児休暇

---

■特別休暇

---

■婚姻休暇

---

■出産補助休暇

---

■忌引き

---

待遇:

## ■昇給昇格：年4回（入社3年目以降年2回）

---

## ■交通費支給（当社規定による）

---

## ■各種社会保険完備

---

## ■確定拠出年金制度

---

## ■資格取得支援制度

---

## ■産前フレックス・時短勤務制度

---

## ■ビジネス雑誌読み放題

---

## ■オンライン英会話無料受講制度

---

## ■事業所内禁煙（入居する施設に喫煙専用室あり）

---

### ・就業規則により就業時間内の喫煙を全面的に禁止

---

### ・禁煙サポート制度あり

---

## ■ご近所手当

---

・会社から2駅圏内に住所がある東京23区内拠点勤務者：2万円／月 支給    ・会社から2km圏内に住所がある  
地方支店勤務者：1.3万円／月 支給

## ■レバカフェ制度

---

### ・エスプレッソマシーン設置、コーヒー、紅茶など飲み放題

### ・果物・野菜ジュースなど社員の健康を考えた飲食物も適宜支給

---

・ライスやレトルト食品、スープも充実しておりランチや軽食等ご利用いただけます。

## 仕事についての詳細

### 業務内容について

---

#### ◎詳細

---

面接過程での適性や、ご本人様の希望をお伺いした上でポジションを調整いたします。（広告運用、CRM、SEO、ディレクター職、データ系職種など）

- ・リスティング広告やディスプレイ広告などの運用型広告での獲得数増加
- ・配信する広告クリエイティブの企画・制作ディレクション
- ・新規広告媒体の開拓
- ・予算策定および実績管理
- ・KPIモニタリングおよび施策立案の支援
- ・組織戦略の立案や目標設定および達成に向けたプロセスマネジメント
- ・潜在／顕在顧客向けのコンテンツ企画・制作・配信
- ・ユーザー接点創出のためのツール導入・設計・運用
- ・営業部門と連携してのユーザー体験向上
- ・価値あるデータ蓄積・活用のためのデータ基盤設計
- ・サービスのコミュニケーション最適化による派遣スタッフの体験向上

#### ◎担当サービス例

---

- ・IT領域人材サービス「レバテック」
- ・メディカル領域人材サービス「レバウエル看護」
- ・若年層向けの人材サービス「ハタラクティブ」「career ticket」
- ・新規事業

#### ◎当ポジションの魅力

---

- ・業界最大手サービスの保有をしているからこそ、ビックデータを扱える
- ・0からDB設計をした後に、データ分析から最適なコミュニケーション設計をすることができる
- ・専門性を磨き、若いうちにマネージャーポジションを目指すことができる
- ・事業部マーケターとして事業部のマーケティング課題を基盤とした、戦略設計の方面にキャリアを広げることができる

#### ◎キャリアパス事例

---

事業軸と機能軸によるマトリクス型組織のため、「機能軸として特定の専門性を突き詰めていくキャリア」と「事業軸として事業の成長にコミットするキャリア」を選べます。

## 〈機能軸として特定の専門性を突き詰めていくキャリア〉

---

### - 機能軸責任者として部下の教育や育成とマネジメント

---

- スペシャリストとして、新規事業の立ち上げに参加

## 〈事業軸として事業の成長にコミットするキャリア〉

---

- 営業とマーケティングの両部門を跨いでの事業部課題解決のスペシャリスト

### - 事業ごとのWebマーケティングの統括ポジション

---

### - 事業のマーケティング責任者

---

### - 新規事業の責任者

---

## 組織について

---

### ◎マーケティング部について

---

事業開発に必要なスペシャリストがすべて社内には在籍するインハウス型の組織です。社内の専門性を磨くことで競争優位性を高め、自分たちで全ての事業課題の解決をすることが求められます。「業界No.1のマーケティング組織を作ることが、事業やサービスを業界No1にすることにつながる」そんなやりがいのある環境です。具体的には、Webマーケティング（SEO・リスティング広告・アフィリエイト・純広告・SMO・CRM等）を中心に、事業に合わせて集客スキームを構築し、事業を創り、伸ばしていくのが我々のミッションです。会社としてマーケティングに注力する一方で、事業の急拡大に追いつくためには、組織体制がまだまだ不安定な状況です。「一緒に会社や組織を創っていきたい」という方を募集しております。

## 参照記事

---

【マーケティング部 組織紹介】最先端のコミュニケーションとテクノロジーで、顧客と向き合い、市場を変革する

## プロモーションチームについて

---

非エンジニアのPdM。事業成長のコアであるプロダクト責任者とは

「働きがいのある会社ランキング」5年連続ベストカンパニー、女性部門/若手部門で2022年1位を受賞

## 募集要項

---

### ◎必須要件

---

- ・正社員としての就業経験1年以上
- ・自ら課題設定し主体的にPDCAを回してきた経験

## ◎歓迎要件

---

- ・高い目標に対してコミットしてきた経験
- ・何かしらのマーケティング経験

## ◎求める人物像

---

- ・現状不足している知識やスキルを自学自習により身につけられる方
- ・他部署、他職種とのコミュニケーションを積極的に取り企画を推進できる方
- ・データを用いた論理的な意思決定ができる方

## 会社名

レバレジーズ株式会社

設立:

2005年4月6日

---

資本金:

5000万円

---

役員:

代表取締役 岩槻 知秀

---

執行役員 藤本 直也

---

執行役員 森口 敬

---

関連会社:

レバレジーズキャリア株式会社

---

レバレジーズオフィスサポート株式会社

---

レバレジーズプランニングサポート株式会社

---

レバテック株式会社

---

レバウェル株式会社

---

レバレジーズM&Aアドバイザリー株式会社

---

Leverages Career Mexico S.A. de C.V. Leverages Career Vietnam Co., Ltd. Leverages Career India Pvt. Ltd.

事業内容:

自社メディア事業

---

人材関連事業

---

システムエンジニアリング事業

---

システムコンサルティング事業

---

M&Aアドバイザリー事業

---

DX事業

---

メディカル関連事業

---

教育関連事業

---

労働施策総合推進法に基づく中途採用比率の公表:



2019年度：正規雇用労働者の中途採用比率 71%

---

2020年度：正規雇用労働者の中途採用比率 41%

---

2021年度：正規雇用労働者の中途採用比率 69%

---

2022年度：正規雇用労働者の中途採用比率 73%

---

2023年度：正規雇用労働者の中途採用比率 60%

---

2024年度：正規雇用労働者の中途採用比率 29%

---

公表日：2025年4月8日

---

会社についての詳細:

## レバレジーズ株式会社

---

企業の安定性と成長性を担保する独自の経営戦略のもと、2005年の創業以来黒字経営を継続し、2024年度には年商1428億円まで急成長を遂げたメガベンチャーです。

自分たちの仕事によって誰かが必ずプラスの感情になる「感情への貢献」をテーマに、事業を創り続け、国や業界をまたいだ問題解決に取り組んでいます。現在、IT・ヘルスケア・M&A・SaaS・海外などの領域で40以上の事業を展開。新規事業にも積極的に投資しており、年間100億円規模の投資の元、10以上もの新規事業を立ち上げているため、様々な業界を経験することができます。

渋谷スクランブルスクエアに本社を構え、2024年には「働きがいのある会社」ランキングの大規模部門ベストカンパニーとして6年連続の受賞を果たしました。

下記、弊社オウンドメディアもぜひご覧ください。

### ▼【20周年特設サイト】

---

### ▼【公式オウンドメディア】meLev

---

### ▼【公式YouTube】レバレジーズCh

---

この求人候補者を紹介

---

