

Leverages

レバレジーズ株式会社 エンタープライズ営業@渋谷

エンタープライズセールス推進室/渋谷/営業/エンタープライズ営業

▼経歴

-
- ・離職期間：3か月以下
 - ・経験社数：

20代の方：2社以下

30代以上の方：3社以下

- ・1年以内での離職経験NG

▼学歴

-
- ・大卒以上

【給与情報について】

▼想定年収 800万円～1500万円

※経験や経歴により下限給与を下回ることもあります

月給38万円～

固定残業代：月80時間分／150,092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）

職種 / 募集ポジション

エンタープライズセールス推進室/渋谷/営業/エンタープライズ営業

求人タイトル:

エンタープライズ営業@渋谷

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:

東京都渋谷区渋谷二丁目24-12 渋谷スクランブルスクエア24F/25F

勤務時間:

09：00～18：00

※所定労働時間8時間／休憩1時間

※フレックスタイム制：無

※みなし残業時間80時間

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:

■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

ポジションの概要

大手企業（従業員数5,000名以上規模）を中心とする既存及び新規クライアントに対し、レバレジーズグループの全サービス・ソリューション提案を通じて顧客のロイヤリティの向上と提供価値の最大化を担っていただきます。顧客のビジネス課題に対して深く入り込み、パートナーとして戦略立案～実行まで推進いただきます。

業務内容について

エンタープライズ推進室の立ち上げ/推進メンバーとして従事いただきます。レバレッジズグループの既存顧客の属性分析を行い、ニーズに合致した商材の組み合わせを設計及び提案するところから具体的な業務は従業員数5,000名以上の規模の大手企業向けのエンタープライズ営業となります。全社に先駆けて大手企業を開拓するという、今後の大手企業への深耕を占う上でも重要な使命を担っています。

・既存大手顧客との中長期的なリレーション構築

└ 顧客の事業課題や組織戦略を深く理解し、それに沿ったソリューション提案を実施 └ 継続的なアップセル・クロスセルの機会創出により、顧客のLTV最大化を実現 └ 顧客満足度や継続率、導入拡大のKPIを踏まえた施策設計と実行

・営業戦略・アカウントプランの策定と推進

└ 担当顧客ごとのアカウントプランニング（戦略的アプローチ、提案仮説の構築）

└ 顧客の経営課題や業界動向に基づく提案内容の高度化

└ 社内関連部署（他部署セールス組織・マーケティング・開発など）との連携によるチームセリングの推進

◎当ポジションの魅力

・50以上の多様な事業ドメインを持つグループ全体を横断し、クロスセルによって価値の最大化を実現できる
本ポジションでは、各事業の強みを組み合わせて顧客ごとに最適な価値提案を行い、1社に対して多面的な価値提供が可能です。
・エンタープライズ顧客の“パートナー”として、事業全体にインパクトを与える提案ができる
顧客の部門単位での導入ではなく、経営層・全社レベルでの導入／変革提案を行うことで、顧客企業の構造や仕組みを変えていくような大きなインパクトを与えられるポジションです。単なるベンダーではなく「ビジネスパートナー」としてのポジションを築けていきます。

・クロスセルによって“営業としての視座・視野”が広がる

複数プロダクトの特徴や提供価値を理解し、適切に組み合わせて顧客へ提案するスキルが求められるポジションです。それにより、単一プロダクト営業とは異なる、高度な営業設計力・アカウント戦略構築力が身につきます。
・スペシャリストとしてのキャリアに深みを持てるポジションです。マネジメントよりも、営業という職種における「専門性の追求」を重視している方にフィットするポジションです。扱う顧客・提案のスケール・商談難易度は非常に高く、営業という職能で市場価値を高めたい方にとっては、キャリアとして大きなステップアップが可能です。
・営業主導で、顧客／事業／組織を横断した変革を起こせる提案活動に留まらず、顧客の声をもとにプロダクト改善や事業連携を促進するなど、営業起点での社内変革も歓迎される環境です。営業としての手触りある貢献実感を持ちながら、全社に影響を与えるポジションです。

組織について

◎エンタープライズセールス推進室について

・『顧客LTVを向上し、レバレッジの提供価値の最大化を実現する』ために立ち上がった新たな部署になります。
・営業活動以外にも社内ステークホルダーとの案件調整など、業務は多岐にわたります。
・大規模な営業組織にする想定は今のところなく、少人数で最大の成果を得られるような組織運営を行います。
・全社の営業パーソンのキャリアの到達点となる部署となる想定です。

参照記事

「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

必須要件

・以下すべての経験があること

-法人営業の経験3年以上

-従業員数5,000名以上の企業への新規提案営業経験2年以上 -顧客の課題を的確に把握し、ソリューションを設計し提案した経験があること

歓迎要件

・新規事業立ち上げや営業チーム立ち上げの経験

・SaaS/IT/コンサルティング業界での営業経験

・スタートアップにおけるセールス経験

・SFAを活用したセールスのPDCAマネジメント経験

・アップセル/クロスセルの経験

・顧客満足度やLTV向上に向けた施策の企画実行経験

・複数部署やステークホルダーとの調整、折衝、推進経験

求める人物像

・顧客に寄り添い継続的な価値提供を考え抜ける人

また、営業としての専門性を高め、顧客に対して価値提供を追求したい方・自ら考え、行動し、変化を楽しめる柔軟性をお持ちの方

・社内ステークホルダーに対しても良好な関係を築ける方

・事業・サービスの本質的な価値を言語化し、提案できる方

・商談の品質や提案の深さにこだわれる方

・難易度の高いアカウント（レガシー業界・大手企業）開拓に挑戦し、粘り強く成果を出せる方

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

