

# Leverages

## レバレジーズ株式会社

### 【新規事業】 インサイドセールス兼フィールドセールス（toB）・IT新卒紹介 事業部@渋谷

【新規事業】 IT新卒紹介事業部/渋谷/営業/インサイドセールス兼フィールドセールス（toB） ▼給与例： 年収520万円の場合 基本給35万円＋賞与50万円×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： ・今年度29歳まで

※24卒の方は秋以降に採用開始予定です。ご経験次第で検討は可能のため、ご相談は承ります。

▼経歴： ・経験社数が弊社で3社目までの方 ・1年未満での退職経歴がない方※倒産での転職は適宜考慮 ・6カ月以上のブランクがない方

▼詳細基準： ・大卒・大学院卒の方 正社員として営業もしくは販売経験1年以上

▼学歴

・大卒以上（MARCH相当以上）

### 職種 / 募集ポジション

【新規事業】 IT新卒紹介事業部/渋谷/営業/インサイドセールス兼フィールドセールス（toB）

求人タイトル:

【新規事業】 インサイドセールス兼フィールドセールス（toB）／IT新卒紹介事業部@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:

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

勤務時間:

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:

## ■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

---

新規事業を含む4つの新卒エンジニア採用支援サービスにおいて、インサイドセールス／フィールドセールスをを中心として新規営業・クロスセルに携わって頂きます。

新規営業から既存クライアントへのクロスセルなど、toBセールスとして、顧客の規模や業態を問わず担当いただきます。

## ①新規クライアント開拓戦略立案～各種施策の推進／新規営業

---

## ②既存クライアントへのアップセル／クロスセル営業

---

・現在、レバテックルーキーでは累計800社以上のクライアントがおり、その中でも時期要因の大きな新卒採用では、時期やタイミングに合わせて様々なニーズが発生します。そのニーズに対して、保有する4つのサービスから、別経路での採用支援の提案を行うクロスセル業務にも従事していただきます。変数の多い市場であり、年々優秀なエンジニアの採用が難しくなっている市場において、顧客にあわせたカスタマイズをしたプランの提案により、採用課題の解決に貢献します。

## ③新規イベント事業の企画／toB折衝

---

・普段は4サービスを横断する組織でありながら、新規イベントの開催時には、そのイベントへの登壇企業を獲得する新規営業と並行して、イベント出展準備の支援、イベント出展後の採用活動のサポート、新規イベントの企画・運営まで幅広くご活躍いただきます。これまで数多くの新規事業を創出してきたレバテックルーキーにおいて、事業計画上で非常に重要な新規イベントの立ち上げによるユーザー認知の拡大・ブランディングも担っていただきます。

## ④事業全体の新規営業戦略・予算の策定、オペレーション改善

・レバテックルーキーでは、今後2年間で200%程度のさらなる急拡大を目指す中で、新規サービス・既存サービスともに新規顧客の獲得・toB側のシェア拡大が事業上もっとも重要な課題となっております。その中で、ただプレイヤーとして新規営業に従事するだけでなく、組織としての成果が最大化するような予算策定・戦略立案・業務フロー等のオペレーション改善など、企画的な業務にも関わっていただきます。

複数のサービスにまたがり、かつオールインハウスのレバレジーズにおいては、法人営業チームはもちろん、キャリアアドバイザー、マーケター、エンジニア、デザイナーと連携しながら、さらなる事業拡大のためにご活躍いただけます。

## 組織について

---

### ▼レバテックとは

---

直近では、新卒エンジニア採用/就活のためのサービスを拡大しており、

### ▼4つの新卒エンジニア採用サービスを横断するセールスチーム

---

ITエンジニアに特化した新卒採用サービスのインサイドセールス／フィールドセールスを担当するチームに配属となります。単一の商材の新規開拓ではなく、4つの商材と複数のプランを駆使し、顧客の採用課題に併せたアカウントプランを提案します。

## 当ポジションの魅力

---

昨対比で200%近い成長を誇るレバテックの新卒領域において、さらなるシェア獲得・採用支援のために非常に重要なポジションです。

4つのサービスの中には完全成果報酬のマッチングモデルも、前課金のSaaS型のモデルもあり、自身の商談スキルによって直接売上として目に見える成果を追いかけることも、自身が獲得した顧客の採用支援の成果報酬によりLTVが積み重なっていく様子も、いずれも味わう事のできる非常にやりがいのあるポジションです。

また、将来的に新規事業の立ち上げや、インサイドセールスの立ち上げなど、多くのSaaS系企業や急成長企業で求められる経験を積むことができ、かつマルチプロダクトのソリューション営業という難易度の高い営業に挑戦できる環境をご用意しております。

## キャリアパス事例

---

新規営業として全商材を扱いながら、新規営業の専門性を高めるキャリアや、今後急拡大（2年で4倍ほどの人員数を予定）に備え、リーダー・マネジメントポジションへ進むキャリアもあります。

また、全商材を扱う性質上、新規営業を極めた後は、既存のクライアントへの支援にスライドすることも可能です。事業部内では新規組織・新規サービスを定期的に創出しており、そのような0→1の立ち上げに挑戦するチャンスもあります。

主にtoB側の幅広いポジションで、柔軟なキャリア選択が可能です。

## ▽一緒に働くメンバーのキャリア

---

- ・2021年1月にレバテック株式会社 リクルーティングアドバイザーとして入社
- ・2022年8月にレバテック株式会社にリクルーティングアドバイザーとして入社。

## 参照記事

---

### 【レバテック事業紹介】レバレジーズIT事業の今とこれから

---

「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

---

- ・大卒以上
- ・正社員として営業or販売経験1年以上

## 歓迎要件

---

- ・toBの営業経験（インバウンド/アウトバウンド等不問 新規営業尚可）
- ・相対的に高い結果を出した経験

## 求める人物像

---

- ・新たな価値を生み出す立ち上げフェーズの事業に関わりたい方
- ・自分ごととして改善行動ができる方
- ・クライアントと伴走しながら価値貢献したいという思いをお持ちの方
- ・やるべきことを自ら考え、主体的に履行できる方

## 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

---

#### この求人に関心のある候補者を紹介

---

