



株式会社MyVision

新規事業マネージャー候補（ビルドジョブ事業部）

新規事業マネージャー候補（ビルドジョブ事業部）

- ・メンバーとしての給与形態はベース+成果に応じたインセンティブとなります
- ・マネージャー昇格後はベース重視の給与形態となり、ストックオプションを追加付与いたします

勤務地:

東京都千代田区内幸町2-1-6 日比谷パークフロント17F

都営地下鉄三田線「内幸町」駅直結

東京メトロ千代田線・日比谷線・丸ノ内線「霞ヶ関」駅直結

東京メトロ銀座線「虎ノ門」駅徒歩5分

JR「新橋」駅徒歩9分

勤務時間:

- ・フレックス制
- ・9時～22時の間で8時間勤務（12時までに始業いただきます）
- ・夜に面談がある日は遅めスタート、面談がない日は午前から勤務頂くなどの調整が可能です

休日:

年間123日

(内訳)

完全週休二日制

土曜 日曜 祝日

夏季休暇

年末年始休暇

福利厚生:

【家賃補助】

- ・ 賃貸の方のみが対象

【保険】

- ・ 各種社会保険完備

【諸手当】

- ・ 交通費支給

【その他】

- ・ 全部署横断のシャッフルランチ
- ・ フリードリンク（コーヒー・紅茶・カフェラテ等）
- ・ オフィスコンビニ
- ・ 広くておしゃれな共有スペース

加入保険:

健康保険、厚生年金、雇用保険、労災保険

受動喫煙対策:

屋内全面禁煙

※ビル内喫煙専用スペースあり

仕事についての詳細

業務内容

弊社が24年に立ち上げた新規事業である「ビルドジョブ」におけるマネージャー候補を募集いたします。

立ち上げてまだ1年強の部門ではありますが、初期検証は完了しておりここから一気に事業拡大を図っていくフェーズであり、最も重要な課題となっているのが優秀なマネージャー候補の採用です。

MyVisionには、"プレイングマネージャー"は存在しません。マネージャーはマネジメントに専念しており、そのミッションは、①自らのチームの成果を創出すること、②そのためにマネージャーを育成すること、③会社のカルチャーを正しく伝搬すること、の3つになります。

言い換えると、プレイヤーとして自分の数字を追うことはなく、「マネジメント」にコミットいただくのが特徴であり、求められるスキルは、課題解決能力やメンバーマネジメント能力が中心となります。「自分の経験を盲目的に伝える」「とにかく励ます」といった場当たりのマネジメントではなく、チーム全体や個別メンバーの現状を正しく理解し、課題から逆算した適切な解決策を導き、適切にメンバーに伝える、そうした"あるべき"マネジメントを実現出来る方/志している方を、求めています。

具体的な業務内容

業務マネジメント

面談前の壁打ち、KPI管理などを通じた、チームの売上最大化 各メンバーとdailyで接点を持ち、マネジメントいただきます

メンバーマネジメント

各メンバーの成長課題を定量的に把握した上での成長支援及びモチベート 正論をぶつけるだけではなく、納得度を持って定着させていただくことを重視しています

カルチャー浸透

今後の急速な拡大期においてカルチャー維持の鍵を担うのがマネージャーです マネージャー自身がカルチャーを体現し、浸透させていただくことを期待しています

育成・営業企画

育成の仕組み化は常にアップデートが必要であり、そこへの貢献も重要な業務です 面接対策力強化、ナレッジシェアの磨き込みなどの企画業務に携わっていただきます

※なお、弊社では最初からマネージャーとしての採用は行っておらず、最低でも半年～1年はプレイヤーとして業務を把握いただいてから、マネージャーに昇格する流れになります。

ポジションの魅力

1. 汎用的かつ実践的なマネジメント経験

弊社ではカンやコツに頼った判断ではなく、定量的・客観的な現状把握に基づいた解決策の導出を重視しています。現状把握をするための定量分析基盤や、メンバーへのフィードバック基盤など、マネージャーが「マネジメントをしやすくする」ための環境は整備されています。そうした環境を使いながら、今後どのような組織でも非常に重宝されるマネジメント力が身につくことをお約束します。

2. マネージャーの優秀さ

弊社の採用目線は極めて高く、トップレベルの優秀な成果を挙げた方がのみがターゲットです。採用時も人柄を最重視しており、利己的・個人主義な方は採用対象外としています。そのため、対人的なストレスが極めて少ない環境でマネジメントに専念することが可能です。

3. マネジメントに閉じない市場価値

本ポジションはまだまだ事業開発フェーズでのマネージャーであり、マネジメント×事業開発という非常に市場価値の高い経験を積んでいただくことが可能です。また、社内キャリアパスとしてもマネージャーとして成果を出していただいた後は新規事業立上げや全社横断的な企画部門への異動などの社内キャリアパスも充実しています。最終的にはリクルートのように「MyVision出身」であること自体が市場から評価される人材輩出企業を目指しています。

必須要件

高い課題解決能力

定量的な判断能力

マネージャーとして信頼される人間性

会社名

株式会社MyVision

代表者:

代表取締役CEO 岡崎健斗・代表取締役社長 山口翔平

設立年月日:

2022年6月

従業員数（正社員）:

214名（2025年8月現在）

資本金:

105,000,000円

会社についての詳細:

MyVisionについて

MyVisionは、複数のシリアルアントレプレナー、戦略ファーム出身者、業界トップのキャリアアドバイザーがタッグを組んで設立した、急成長中のHR企業です。現在は、転職領域にフォーカスして事業運営しています。

日本の転職市場は、転職環境の変化や企業の採用ニーズ増加に伴い、急速に拡大しています。一方で、既存事業者のサービス品質には構造的な課題が存在し、求職者のユーザー体験の悪さは長年放置されてきました。

そうした現状に対し、MyVisionでは、「徹底したシステム化と仕組み化により、質/量ともに、圧倒的に高水準な転職支援を提供する」という事業ビジョンを掲げ、業界全体の課題解決を志しています。旧態依然とした人材業界の非効率的なプロセスや、前時代的な業界慣習を一新し、キャリアアドバイザーが求職者に向き合う時間を最大化することで、満足度と納得感のある質の高い転職支援を提供できる仕組みを整えています。

創業以降、現在まで急速な事業拡大を続けてきた弊社は、1つのマイルストーンとして2028年の上場を計画しており、その目標に向け、今後ますます成長スピードを加速させていきます。

そのため、弊社にとって、優秀な人材の採用は経営上の最重要テーマとなっており、一緒に働いていただける仲間を積極的に募集しております。

転職支援の会社で働く魅力

目の前の求職者様及び企業様に直接貢献し、喜んでいただけることが何よりの魅力です。

また、転職の意思決定を最適化することは、求職者個人だけでなく、日本社会全体の課題です。

求職者個人の人生が改善しない。日本社会の賃金が上がっていかない。パフォーマンスの悪い企業に人が残り続け、パフォーマンスが良い企業が成長しない。転職の意思決定ミスを最小化し、こういった課題を解決することが、日本のポテンシャルを実現することにも繋がると考えています。

MyVisionを知る

<取締役インタビュー>

【社長インタビュー】『最高の仕事が最高の人生を作る』を目指して

【CEOインタビュー】人材紹介という国内有数の巨大成長市場。どこにポテンシャルがあり、なぜMyVisionが勝てるのか

【CTOインタビュー】シリアルCTOが二度目の挑戦で事業会社の開発組織作りを選んだわけ

<執行役員インタビュー>

『定量と定性の両方でハイパフォーマンスする』執行役員が語る、MyVisionでマネージャーをすることで得られる視座とスキルとは？

この求人候補者を紹介

