



株式会社WorkX

経営課題コンサルティング営業 _ 役員直下の少数精鋭組織 (Sales事業本部)

経営課題コンサルティング営業 | 役員直下の少数精鋭組織 (Sales事業本部)

基本情報

仕事概要:

【職種紹介】

業界や商材の枠にとらわれず、経営課題や事業課題の解決策を徹底的に考え抜き、大企業の役員・幹部に提案を行う、エンタープライズ営業の最難関職種です。

単なる1営業マンではなく、選抜メンバーとして取締役直下で経営課題を解ける人材として成長し、将来的には経営者としてのキャリアを歩んでいただくことを期待しています。

【会社概要】

DX/AIを中心としたコンサルティングサービスを提供しつつ、7,000名のフリーランスと企業をつなぐプラットフォームを運営している 上場準備中の事業会社 兼 コンサルティングファームです。

【業務内容】

クライアントの課題に合わせたソリューションや人材の検討/提案、受注したプロジェクトへの人員編成企画等を行います。

(具体的な業務内容)

- ・新規/既存クライアントの新規課題発掘
- ・課題解決に向けたアプローチ検討・提案資料作成・提案プレゼン
- ・営業契約処理の実施・サポート
- ・営業戦略の検討/策定 等

■詳細説資料リンク

<https://www.docswell.com/s/4288583385/KN1PP2-2025-05-13-144707>

必須スキル:

- ・ 4年制大学を卒業されている方
- ・ 成長志向をお持ちの方

歓迎スキル:

- ・ 法人営業経験
- ・ 無形商材の営業経験
- ・ コンサル業界/IT業界についての知見
- ・ 営業組織の立上げ～組織化までの経験
- ・ スタートアップ企業での業務経験
- ・ 高いコミュニケーション能力
- ・ 高い能動性

求める人物像:

- ・ 素直な方
- ・ とともに成長に向かって切磋琢磨ができる方
- ・ 他者へのリスペクトがある方

給与:

500~1200万円 を想定しています。

※経験に応じて上下する可能性があります。

賞与：年2回

昇給：年4回

勤務地:

東京都渋谷区恵比寿四丁目20番3号恵比寿ガーデンプレイスタワー20階

雇用形態:

正社員

勤務体系:

【勤務時間】 9:00～18:00

【休日休暇】 ※年間休日120日以上

・ 完全週休2日制(土・日・祝) ・ GW/夏季休暇(7～9月の間で3日間)/年末年始休暇/有給休暇/慶弔休暇/産前産後休暇/育児休暇

試用期間:

試用期間の定め：有(3ヶ月) / 試用期間中の条件変更：無

福利厚生:

■ 社会保険完備

■ 定期健康診断

■ 交通費支給(上限4万円/月)

■ 住宅手当(3万円/月) ※支給地域に制限あり

■ 副業・兼業可 ※事前申告制

■ 資格取得手当

■ スtockオプション付与(※付与規定あり)

■ 各種社員交流イベント

■ 部署ごとの歓迎会

■ 昇給(年4回)・賞与(年2回)

■ 年間MVP表彰

■ ウォーターサーバー/エスプレッソマシン/電子レンジ/冷蔵庫/フリースペース完備 ■ リファラル採用手当 (紹介者：100万円/人・被紹介者：50万円/人)

その他:

採用上限は10名/月、定員30名に達するまで採用を継続予定です。

