



株式会社ビジョン・コンサルティング

【営業経験者優遇】コンサルタント職

【営業経験者優遇】コンサルタント職

前職の給与を考慮して決定します。年功序列ではなく、ベース年収高く、実力高い人は年齢に関係なく 高年収・収入up実現できる環境です。

■想定初年度年収：500万円～3000万円

月給：370,000円～1,670,000円

※前職の年収を考慮します。（上限は上振れすることもあります。）

■賞与：年2回

■給与改定：年1回

勤務地:

東京都港区六本木 六本木ヒルズ森タワー 39階

東京本社（六本木ヒルズ森タワー39階）及び顧客先（リモート有）

勤務時間:

9:00～18:00（休憩1時間）：

但しプロジェクトの都合により始業/終業の時間を繰り上げ/繰り下げることがあります

福利厚生:

◆社会保険完備

◆関東ITソフトウェア健康保険組合加入（健康保険組合の福利厚生が利用できます）

◆独自の社内研修制度あり

加入保険:

社会保険、厚生年金、労災、雇用保険

受動喫煙対策:

屋内全面禁煙

仕事についての詳細

募集背景

社内で活躍するコンサルタントに共通する特徴を調べたところ 「過去営業職としてトップセールスだった」「営業組織をマネジメントしていた」等の要素がみられました。現に彼らの中にはコンサル未経験者もありますが、一流のコンサルタントとして顧客の課題を解決し、更なる上流の課題に対峙しています。本件を踏まえ、営業経験のある方をより優遇して採用してまいりたく、この度採用要件を拡大いたしました。

仕事内容

まずは現職でのご経験を活かし、コンサルタントとして顧客の戦略/業務/IT課題の解決に取り組んでいただきます。同時に営業経験を生かした現場拡大や、新規開拓にも挑戦いただけます。

※専属の営業部隊と協力しながら活動していきます。 ゆくゆくは自チームの売上管理やアカウントマネジメントなど、希望に応じてご自身の強みをさらに伸ばしていける環境です。

また、ソリューションカット、インダストリーカットがなく、グローバル案件を含め、全業界の案件に携われるチャンスが豊富です。

プロジェクト事例

大手通信業向け プロダクトセールス組織立ち上げ

法人向けプロダクトの営業部隊の強化を目的として、プロダクトセールス、インサイドセールス、カスタマーサクセスの新組織立ち上げを支援 大手ICTソリューション企業向け ソリューション拡販戦略実行支援 ターゲット業界におけるビジネス環境分析、競合分析に基づく自社ソリューション拡販のための実行計画策定およびアライアンス戦略の策定を支援

大手製造業向け 拡販戦略策定/市場開拓支援

Edge IoT 関連製造業における国内市場開拓のための具体的なターゲット顧客の調査/選定、ソリューション企画、ビジネスモデルの作成と実行計画作成

メガバンク向け ソリューションのサービス企画改善支援

今後収益の柱となる法人部門について、営業のデジタル化に伴う顧客接点の見直しや再構築、またオペレーションの再構築等に関する支援を実施 大手商社向け、ガバナンス修正／BPR／システム統合を含む、大規模業務改善PJ一連をマネジメントし、年間15億円のコストカット、及び業務効率化による時間創出に成功（※本活躍で、

弊社コンサルタントがPJ全体のMVPを受賞)

募集要項

<必須要件>

営業で培った高いコミュニケーションスキル

(※感じの良さ、緊張しない堂々さ、結論1st、端的さ、論理力、質問への正確な回答…)

以下のうちどちらかのご経験

- ・主体での詳細設計・開発・テストのご経験
- ・コンサルティングファームor Sierでのプロジェクトリード経験が3年以上 (PMO/PM/PL) (※ご自身で手を動かした経験は不要だが、要件定義〜リリースの一連のフェーズを経験)

<歓迎要件>

- ・主体でのシステム要件定義・基本設計のご経験

過去決定者事例

<Aさん 20代>

- ・IT技術を用いたリハビリ用システムの開発に従事
- ・製品開発後は、プロダクトの営業担当として顧客への導入まで貢献

<Aさん 30代>

- ・流通/小売業の営業としてトップに選ばれ、マネージャーとして売上管理に従事
- ・ITに興味を持ち、販売代理店へのERP導入および業務効率化を推進
- ・コンサル未経験ながら豊富な営業経験を活かし、弊社入社後3年で役員へと昇進

<Cさん40代>

- ・広告代理店で営業兼プランナーとして様々な顧客向けの施策を検討
- ・経営管理部に異動後、社内のDX推進の旗振り役としてIT戦略の立案に従事
- ・グループ全体でのセキュリティ/ガバナンス体制の構築に貢献

<Dさん50代>

- ・インフラ業界で営業現場や営業所運営に携った後、法改正による業務運用検討に従事
- ・基幹システムの構想策定から構築まで、PMOとして支援

会社名

株式会社ビジョン・コンサルティング

代表取締役:

石井千春

設立年月:

2014年2月

従業員数:

1,373名 (2025年6月1日時点)

事業内容:

◆コンサルティング事業：戦略／業務／IT／SI

◆自社新規事業：AIプラットフォーム事業/サイバーセキュリティ事業/デジタルソリューション事業/HR事業

東京本社:

東京都港区六本木6-10-1 六本木ヒルズ森タワー 39階

西日本支社:

大阪府大阪市阿倍野区阿倍野筋1丁目1-43 あべのハルカス

中部支社:

名古屋市中区栄3-15-33 名古屋栄ガスビルディング

ロサンゼルス支社:

Spaces City National Plaza, 515 S. Flower Street, 18th Floor, Los Angeles,

CA 90071, USA

シンガポール支社:

Level 17, Frasers Tower, 182 Cecil Street, Singapore, 069547, Singapore

オーストラリア支社:

Levels 22-23, Sydney Place, 180 George Street, Sydney, NSW 2000, Australia

会社についての詳細:

アジア太平洋で第1位の成長率

"FT Ranking 2022/2023/2024/2025" 選出 アジア太平洋地域 13ヶ国 の100万社超の企業の中から急成長企業をランキングする

英Financial Times社"High-Growth Companies Asia-Pacific"

において2022-2025年の4期続けて、上位500社(100万社中)に 世界で唯一選出 されており、 売上高10億円を超える規模のコンサルティングファームの中で栄えある 1位を記録 しています。

2年連続、大手総合系コンサルファーム初の『ホワイト企業認定』 一般財団法人日本次世代企業普及機構が主催する「ホワイト企業認定制度」において、大手総合系コンサルティングファームで初めて認定を受けました。また、2年連続表彰されており最高峰の「プラチナ認定」を受けています。

厚生労働省『グッドキャリア企業アワード』にてイノベーション賞を受賞 厚生労働省が実施する「グッドキャリア企業アワード2024」において、「イノベーション賞（厚生労働省人材開発統括官表彰）」を受賞しました。従業員の自律的なキャリア形成を支援するための仕組みを充実させ、人材育成の模範となる全国10社に贈られる賞です。

授賞式の様子

授賞式の様子

"クロスインダストリー"x"クロスソリューション"

ビジョン・コンサルティングはワンプール制の組織構造を採用しております。 自由度の高いキャリア形成とやりがいの最大化を実現します。

「未経験業界、未経験テーマに挑戦したい」

「社内転職ができる制度はあるが、実態としては難しい」

「上司の意向で別部門に異動させてもらえない」

「現在もワンプール制だが結局同じ業界ばかり担当している」

こういった思いやご経験をお持ちの方は是非一度お話をお聞かせください。 実例を添えてイメージが湧くまでご説明します。

その他の特徴

創業より11年間、一貫して業界常識を改革してきた、次世代コンサルファーム

希望に沿わないアサイン → 社員ファーストなアサイン制度 非効率で残業が常態化 → 効率を高め、平均残業16.6h/月を実現 教育制度は無く、独学頼り → 自立自走への手厚い研修 評価は上司のさじ加減次第 → 明確な基準で公正公平に評価 コンサル未経験でも活躍できる、業界トップクラスで充実した環境

顧客満足度：94%

従業員満足度：92%

現年収以上での入社割合：98%

全社平均昇給率：10%

離職率：8%

上司の一存で決まらない公平・明確な評価、360°評価を超えるTRI Core制度

定量的な数字、定性的なコンピテンシー、顧客評価や人事評価など多方面からのFBあり

明確な基準と公正公平な評価を実現

デリバリ専念でも"年収3000万超""役員"が目指せる

"プリンシパル職"は、業界で異色のデリバリ特化。業界慣例の“営業ノルマ”は一切なし 実力次第で、最速でのマネージャー/役員に昇進

シニアコンサルタントとして入社後、半年でマネージャー（事例多数） マネージャーとして入社後、半年で役員（抜擢事例あり）

圧倒的なスピードで海外展開

創業10年でLA/Singapore/Australiaに支社展開 競合はGAFAMとして、世界440拠点への展開を目指す

ホールディングス体制×テクノロジー×新規事業

「生成AI」「サイバーセキュリティ」など最新テクノロジーを駆使し、事業会社4社を設立 コンサルティングサービスの質向上および、更なる事業拡大を目指す

この求人候補者を紹介

