

Leverages

レバレジーズ株式会社

セールス責任者候補・デジタルイノベーション事業本部@渋谷

デジタルイノベーション事業本部/渋谷/営業/セールス責任者候補

【給与情報について】

▼想定年収 1000万円～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380,000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）

【必須要件※非公開】

▼年齢

～45歳

▼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

職種 / 募集ポジション

デジタルイノベーション事業本部/渋谷/営業/セールス責任者候補

求人タイトル:

セールス責任者候補／デジタルイノベーション事業本部@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:

東京都渋谷区渋谷3丁目6-7 渋谷金王タワー

勤務時間:

9：00～18：00

※所定労働時間8時間/休憩1時間

※フレックスタイム制：無

休日:

■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

レバテック新規事業である「デジタルイノベーション事業本部」において、事業のグロースを牽引していただく、営業責任者ポジションです。レバテック代表直下で戦略立案～実行を担い、事業成長の仕組み化にも挑戦していただきます。

【ミッション】

- ・ デジタルイノベーション事業本部のグロースに向けたセールス戦略立案と実行
- ・ ソリューション活用を通じた新しい収益機会の創出

【具体的な業務】

- ・ ソリューション営業 ↳顧客（主に大手企業のDX部門、経営企画部門、事業部長層）へのアプローチおよびソリューション構築 ↳潜在的な経営課題、業務課題のヒアリング・整理

↳弊社のコンサルタントが解決可能なテーマへの「提案機会化」

- ↳提案書作成、商談リード、価格交渉、契約締結までの一連のプロセス実行

- ・ ソリューション開発・提案設計 ↳顧客課題に応じて、社内コンサルタント・プロジェクトマネージャー・技術メンバーと協働し、提案をゼロから組み立て

↳顧客課題にフィットするサービス内容の企画

- ↳ソリューションの類型化、再現性のある提案パターンの構築

- ・ 営業戦略立案・仕組み化

↳案件化の勝ち筋分析と営業プロセスの構造化

- ↳顧客セグメントごとの戦略設計（ターゲット企業の絞り込み、アプローチ戦略） ↳KPI設計、リード獲得チャンネルの最適化（マケ連携含む）

↳ナレッジの蓄積と展開m提案書のテンプレート化 等

- ・ 営業チームのマネジメント ↳営業人材の採用、育成、オンボーディング ↳営業KPIマネジメント、組織の成果最大化に向けた改善施策立案

- ・ プロジェクト進行後のフォロー・クロスセル提案

↳プロジェクト開始後の顧客・コンサルタント双方の状況確認

↳アップセル/クロスセル機会の創出

↳顧客基盤の強化

- ・ (中長期) 事業戦略・新規サービス開発・P/Lマネジメント ↳部門収益、コスト管理、PL視点でのリソースアロケーション ↳複数ソリューションの統合戦略設計（どのようにクロスセルさせるか） ↳顧客インサイトを活かした新規サービス開発（プロダクトチームとの連携）

◎本ポジションの魅力点

・圧倒的な熱量とスピード感で、経営直下の意思決定に関与できます ↳レバテック社長。マネージャー陣とともに、営業・プロダクト・マーケなど多機能チームで戦略設計から実行まで担っていただきます ↳営業目線で事業のP/L改善、新サービス構想、市場選定などにも関与できます

・KPI設計から予算管理、チームビルディングまで、「事業責任者」としての器を鍛えられます ↳戦略立案、営業実行、マネジメント、再現性構築、予算管理まで一気通貫で担当いただきます ↳成果に応じて、事業部長やCxOポジションへのキャリアパスも可能です

・プロダクト×マーケ×営業×開発が一体化した「成長する営業組織」を創れます ↳エンジニアやPdMやマーケと共に動くため、「提供して終わり」ではない価値提供を追求できます ↳縦割りではなく、「One Team」で顧客に向き合う組織構造で、営業の本質を極められます

・”戦略志向×実行力”の両軸が求められるポジションです ↳単なるセールスではなく、複数プロダクトや顧客セグメントをどう捉えるか、市場機会を構造的に分析し、仮説立て、チームで成果を出すことが求められます

組織について

◎レバテックおよび、デジタルイノベーション事業本部について レバテックは、「日本を、IT先進国に。」というビジョンを掲げ、IT・テクノロジーに関わる社会課題の解決を実現するための事業創造をおこなっております。"大規模な事業投資"、"オールインハウスの組織体制"、"素早い意思決定"、"多様な企業と人材データ"という経営環境のもと、スピード感をもって事業の拡大をしているのが特徴です。今後、IT人材と開発組織の挑戦と成長を加速させるプラットフォームとなるべく、IT人材と企業を"増やし"、"伸ばし"、"繋げる"事業創造に取り組み、ビジョンの実現と社会課題の解決を目指していくリーディングカンパニーとなっていきます。また、弊社はレバテックフリーランスやレバテックキャリアで「業界No.1」のシェアを誇っており、豊富な顧客基盤・ブランド力・データ資産を保有しております。この盤石な基盤があるからこそ、新規事業である「デジタルイノベーション事業本部」も、単なるゼロベースの挑戦ではなく、成功に向けた戦略的な優位性を持った取り組みとして展開できています。すでに他事業部と連携した案件創出や、既存顧客との共創が進んでおり、新規事業としては異例のスピードで事業拡大が進行中。「業界No.1の土台」を活かしながら、自ら事業の成長エンジンを設計・実行できるフェーズに参画いただけます。

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

- ・大卒以上
- ・コンサルファームでの新規プロジェクト・案件受注経験のある方
- ・行動力と責任感があり、主体的にプロジェクトを率いてきた経験がある方

歓迎要件

- ・事業開発、新規事業、事業企画などの経験
- ・ピープルマネジメント（リーダー）の経験
- ・IT商材やIT領域における営業経験

求める人物像

- ・不確実性を楽しみながら自ら思考し、実行しきれる方
- ・0→1や1→10の営業戦略立案、推進に挑戦したい方
- ・市場を創るような提案営業に魅力を感じる方
- ・自分でマーケットや組織を形づくことに挑戦したい方

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

この求人に関心した求職者を紹介

