

Leverages

レバレジーズ株式会社

カスタマーサクセス・レバテック@渋谷

ITメディア事業部/渋谷/営業/カスタマーサクセス

▼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

- ・下記いずれかのご経験

-正社員として法人営業もしくは無形商材営業の経験が1年以上

- 正社員として店長、副店長などの店舗マネジメント経験が1年以上

職種 / 募集ポジション

ITメディア事業部/渋谷/営業/カスタマーサクセス

求人タイトル:

カスタマーサクセス/レバテック@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:

東京都渋谷区渋谷二丁目24-12 渋谷スクランブルスクエア24F/25F

勤務時間:

09：00～18：00

※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・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

◎詳細

【1】企業オンボーディング

企業がレバテックダイレクトと契約し、利用を開始する際に1社1時間程度のオンボーディングを行います。基本的な使い方はもちろん、どのように利用していくことでユーザーからの応募率や採用率を上げられるか、また場合によってはレバテックダイレクトの内部にとらわれず、採用全般について相談に乗ることもあります。ここでいかに企業から信頼してもらえるかが、サービスの利用意向を大きく左右します。

【2】既存企業への改善提案

掲載企業について分析を行い、結果をもとに、改善点が見つかった既存クライアントに対して、コンサルティングを行います。細かいものでいうと、求人ページに載せている写真の写りについてだったり、大きいもので言うと、求人の文章や選考フローなどについても提案できます。ダイレクトリクルーティングサービスなので、いかに企業が前向きに日々使ってくれるかに事業の成長がかかっています。その促進活動全般を担っていただきます。

【3】企業のニーズを元にプロダクトアイデアを創出

各企業と接している中で、様々なニーズが出てきますので、そのニーズに応えるためにプロダクトアイデアを創出いただきます。毎週開発チームとともにメディアの数字確認や新しい機能のアイデア出しに参加しています。

◎当ポジションの魅力

当ポジションは、毎月130%以上の成長を続けている本新規事業で今最も重要なポジションです。ダイレクトリクルーティングサービスは、クライアントの利用率が肝であり、この利用率向上に向けての業務を一手に担って頂けます。そのため、取り組んで頂く業務は難易度が高いですが、自分自身が事業を成長させている実感を得られるかと思います。また、企画職として戦略や施策を考えると同時に、クライアントをコントロールし、成果の最大化に導く経験もできるため、2つの役割でスキルを磨くことができることも魅力です。今後大きく組織を拡大していくポジションですので、組織や文化を作りながら、成果を出す仕組み作りも行っていただけます。

◎キャリアパス事例

専門性を横に広げることも、マネジメント方向に進めることもできます。実際に、コンサルティングチームに配属され、半年ほどでチームリーダーを任されている者がいます。また、企業開拓から企業コンサルティングに業務を変えた人もおり、逆の動きも可能です。同じ事業部内に、営業・企画・マーケティング・エンジニア・デザイナーと多数の職種がありますので、さまざまな角度からアイデアを出し合いますし、キャリアパスも非常に多様です。

組織について

◎レバテックについて

◎ITメディア事業部について

ITメディア事業部は2020年1月に新設されたレバテック内の部署です。現在はレバテックダイレクト（<https://levtech-direct.jp>）という新規事業を立ち上げており、事業が大きく成長しているフェーズになります。（月1.5～2倍の成長を3ヵ月ほど連続で続けています）レバレジーズ初のメディア単体での黒字化を目指しており、レバテックダイレクト以外のメディア系サービスも2つほど予定されています。

◎レバテックダイレクトについて

AIを用いたマッチングを実現する求人メディアサービスです。求職者が自らサイトから企業に応募できるだけでなく、企業が求職者にスカウトを送る機能もあります。これまでの「転職ができる」から「転職後に間違いなく活躍できる・満足できる」という新しい世界観を提供できるようチャレンジングなサービス開発に取り組んでいます。

必須要件

- ・下記いずれかのご経験

-正社員として法人営業もしくは無形商材営業の経験が1年以上

- 正社員として店長、副店長などの店舗マネジメント経験が1年以上

歓迎要件

- ・問題解決経験
- ・プロダクトのカスタマーサクセス経験

求める人物像

- ・クライアントの立場に立ってコンサルのような立ち位置で問題解決できる方
- ・定量的なデータに基づいて顧客対応できる方
- ・成果に愚直にこだわる方

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

レバウエル株式会社

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

この求人に関心した候補者を紹介

