



株式会社MyVision

※執行役員候補※ ソリューションセールス責任者（法人向け採用課題解決に向けた伴走支援）

※執行役員候補※ ソリューションセールス責任者（法人向け採用課題解決に向けた伴走支援）

基本給に加え、評価に応じた賞与を支給します

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
- ・リモート可能（週3回は出社を推奨）

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:

仕事についての詳細

ミッション・背景

執行役員候補として、限りなく事業開発に近い形で、弊社の法人向けソリューションセールス組織を統括して頂きます。

弊社の法人向けのソリューションセールス組織は、日本を代表するエンタープライズ企業から少人数の中小企業まで、企業ごとに異なる求人ニーズに対して、最適な候補者の紹介や採用戦略のコンサルティングを含めたあらゆる手法を用いて付加価値を創出していく組織です。

目下、弊社は創業4年目でありながら200名以上の従業員、数十億円規模の売上と、正に急拡大フェーズになっており、組織拡大に向けた経営人材の採用が急務となっております。

当該組織もその例外ではなく、足許10人強の組織となっておりますが、組織としての目標設計から日々PDCAを回しており、どうすれば全社の売上最大化に貢献できる組織になるのかといった点から模索している最中となっております。

このような組織において戦略・KPIの策定、実行、数値責任、組織構築等、目標達成に向けたあらゆるミッションを執行役員候補として非常に大きな裁量をもって推進して頂ける方を求めています。

論理的思考力と推進力の両方を高いレベルで必要としますが、急成長中の組織を更にドライブさせる、経営上極めて重要なポジションとなります。

※必ずしも営業経験や人材業界でのご経験は必須ではありません

【具体的な業務内容】

- ・全社売上を最大化させるための戦略・KPI策定
- ・クライアントポートフォリオの作成及び、キークライアントにおけるアカウントマネジメント全般（クライアントの採用責任者とのパートナーシップの構築）
- ・策定された戦略達成のための定量データに基づいた仮説立案・施策実行の主導
- ・KPI運用の現場への落とし込み・モニタリングの仕組化
- ・経営陣とのディスカッションを通じた戦略・戦術のブラッシュアップ
- ・より強い組織の構築（採用/育成/評価制度の策定と運用）

※クライアント各社の採用獲得競争が激化し、採用チャネルも多様化していく中において、クライアントの本質的な採用課題に対するソリューション提案、及び提案後社内のCAを動かして優秀な候補者をきちんとクライアントの採用成功まで伴走していく組織ビルディングを行っていただきます。

【ポジションの魅力】

経営陣と対峙することによる経営目線の獲得

- ・本ポジションは経営陣と直接対峙しながら所属組織を成功へと導いていくポジションとなります

未確立の組織を構築・スケールさせる経験

- ・既に10人以上の組織となっていますが、KPI設計や仕組化等、まだまだ未解決の課題が多く残っています
- ・このような未確立の組織を執行役員候補として強い組織へと導き、かつ今後の成長に合わせて大きくスケールさせていく経験をすることができます

急成長企業の責任者としての極めて高い市場価値

- ・創業4年目、売上数十億円規模の企業で責任者として事業全体のグロースに関わる重要なミッションを担って頂きます
- ・今回募集ポジションで責任者として高い成果を出すことで人材のみならずSaaSや他の領域でも非常に評価される市場価値をご提供できるとお約束します

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】『最高の仕事で最高の人生を作る』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ムする』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？

この求人に候補者を紹介

