

# Leverages

## レバレジーズ株式会社

### インサイドセールスオープンポジション・レバテック@渋谷

---

LT各部署/渋谷/営業/インサイドセールス

---

#### ▼給与例：

---

年収550万円の場合

---

基本給35万円＋賞与65万円×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

#### ▼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か月以上のブランクがない方

## ▼詳細基準

---

### 【大卒・大学院卒の方】

---

- ・正社員としての就業経験1年以上
- ・下記いずれかのご経験

### -営業経験1年以上

---

- カスタマーサポートやインサイドセールスとして、相対的に高い成果を出したご経験1年以上

## 職種 / 募集ポジション

LT各部署/渋谷/営業/インサイドセールス

### 求人タイトル:

インサイドセールスオープンポジション／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

### レバテックについて

---

### 業務内容

---

以下いずれかの部署にて、ビジネス職として就業していただきます。メンバーとしての業務にとどまらず、マネジメントにも早期から携わっていただきたいと考えています。

※配属予定のポジションは、選考段階で確定いたします。

## ▼【インサイドセールス（ToB）/レバテック】

---

主にレバテックToB側の第一窓口として、法人営業ポジションを担っていただきます。様々な顧客ごとの採用課題をヒアリングし、複数のプロダクトを提案するポジションです。

### ■業務内容一例

---

#### 1. 新規クライアント開拓

---

複数プロダクトにおいてアウトバウンドコール、メール、SNS等を活用し、新規顧客開拓

#### 2. 休眠したリードへのコミュニケーション設計

---

過去交流があるものの、まだレバテックを活用していない顧客へのコミュニケーション設計～推進

#### 3. 複数プロダクトをもとに採用課題を解決する提案型営業

---

### ■販売するプロダクト

---

・レバテックフリーランス/クリエイター

---

・レバテックダイレクト

---

・レバテックルーキー

---

・レバテックキャリア

---

※今後扱うプロダクトが増える可能性があります。

## ▼【インサイドセールス（ToC）/レバテック】

---

求職者にとってレバテックフリーランスの最初の窓口となる部門にて、顧客のインサイトを深掘ることによって、サービス利用意向度を向上させたり、顧客対応品質の向上をとおして、レバテック全体の事業利益を最大化させる非常に重要なポジションです。

### ■業務内容一例

---

1. 新規登録ユーザーへの顧客課題の言語化とネクストステップの提示      サイト登録から面談設定までの間にユーザーと接点を持ち、ユーザーの課題を明確化し、最適な選択肢を提案します。

## 2. 休眠ユーザー・転職時期が先のユーザーへの定期フォロー

---

案件探しを予定していない、または停止しているユーザーに対し、市場動向などの情報提供やキャリアアドバイスを定期的に行います。

## 3. アクションデータの分析・改善

---

アクションしてから結果が出るまでのリードタイムが早く、日次や週次単位で個人の結果やチームの結果を分析し、素早い改善につなげることができます。

4. フィールドセールスやマーケティング部門との連携・合同施策の実行

マーケティング部が獲得したユーザーをインサイドセールスが面談化し、フィールドセールスに引き継ぐという流れになっているため、双方と連携し施策を行います。

### ▼【インサイドセールス（toB）／IT新卒紹介事業部】

---

新規事業を含む4つの新卒エンジニア採用支援サービスにおいて、インサイドセールスをメインにtoBセールスとして、顧客の規模や業態を問わず担当いただきます。

## 1. 新規クライアント開拓戦略立案～各種施策の推進

---

4種類の商材（人材紹介、ダイレクトリクルーティング、求人掲載ナビ、就活イベント）を駆使し、アウトバウンドコール、メール、SNS等でITエンジニア採用企業へ新規営業活動を行います。企業規模に関わらず、顧客の採用課題に合わせたソリューション提案をいたします。

## 2. 新規イベント事業の企画

---

新規イベントにおける登壇企業獲得のための営業活動、イベント出展準備・出展後のサポート、イベント企画・運営を行い、ユーザー認知拡大・ブランディングに努めます。

3. 事業全体の新規営業戦略・予算の策定、オペレーション改善

新規顧客獲得・シェア拡大のため、新規営業活動に加え、営業戦略・予算策定、業務フロー改善等を行い、組織の成果最大化を図ります。

## キャリアパス事例

---

### 《29歳男性》

---

#### ・2022年：中途入社

---

・2023年：プレイングリーダーとして営業と4名のマネジメントに従事    ・2024年：チームリーダーとして15名のマネジメントに従事

#### ・2025年：事業責任者としてIS部の部長に就任

---

### 《26歳女性》

---

#### ・2021年：新卒入社

---

・2022年：プレイングリーダーとして営業と4名のマネジメントに従事

## ・2023年：全社のベストセールス賞を受賞

・2024年：チームリーダーとして15名のマネジメントに従事  
・2025年：チームリーダーを兼任しつつ、新しい営業組織の立ち上げを行う

## 必須要件

- ・大卒以上
- ・正社員としての就業経験1年以上
- ・下記いずれかのご経験

## -営業経験1年以上

-カスタマーサポートやインサイドセールスとして、相対的に高い成果を出したご経験1年以上

## 歓迎要件

- ・リーダー、マネジメント、教育経験

## 求める人物像

- ・不確実性やストレス性が高い状況下でも、前向きに捉え、問題解決に取り組める方
- ・周囲の意図を的確に汲み取れるコミュニケーション能力が高い方
- ・顧客起点で物事を考えることができ、営業が好きな方
- ・成長意欲があり、そのために一定の時間投資を行い自己研鑽ができる方

## 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

---

この求人候補者を紹介

---

