



## 株式会社リヴァンプ

### CRMコンサルタント（新規事業創出～実行）

新規事業～エンジニアバックグラウンドまでフロント業務可能

#### ●学歴

不問

#### ●キャリア採用の出身

幅広い業界から採用しております。

#### ●オファー年収

現年収以上を提示いたします。

### 職種 / 募集ポジション

新規事業～エンジニアバックグラウンドまでフロント業務可能 **求人タイトル:** CRMコンサルタント（新規事業創出～実行） **雇用形態:** 正社員

#### 給与:

年収 6,000,000 円 - 20,000,000円

#### （月給例）

・年俸600万円の場合

基本給369,942+固定残業代130,058（月45時間分）

・年俸2,000万円の場合（管理監督者）

基本給1,616,162+固定深夜手当50,505（月20時間分）

※基本給は、現職給与を出来る限り考慮

※上記を超える時間外労働の残業代・深夜手当は別途支給

・賞与：年1回

・給与見直し：年1回

※賞与は、会社およびチーム業績、個人評価で変動

**勤務地:**

東京都港区北青山2-12-16北青山吉川ビル3階

・雇入れ直後：(以下のいずれか)

107-0061 東京都港区北青山2-12-16北青山吉川ビル3階

170-6056 東京都豊島区東池袋3-1-1サンシャインシティ56階

※関東近郊のクライアント先へ常駐する可能性があります

※地方出張の可能性があります

※海外出張が可能な方にはお願いする可能性があります

※原則、転勤はありません

・変更の範囲：会社の定める場所

**試用期間:**

3ヶ月

**勤務時間:**

フレックスタイム制：

標準労働時間（1日）：実働8時間 休憩1時間

フレキシブルタイム 8：00～22：00

※管理監督者の場合

・始業・終業時刻及び休憩時間 9：00～18：00 休憩1時間

※出勤・退勤時間については、クライアントなどの状況に合わせて変化します

※業務の都合上、その他やむを得ない事情により、これらを繰り上げ、又は繰り下げることがあります

**休日・休暇:**

■完全週休2日制（土・日）

■祝日

■年末年始休暇（12月29日～1月3日）

■有給休暇（初年度13日～）

■慶弔休暇

■出産／育児休暇

**福利厚生:**

## 【保険】

---

- 各種社会保険完備
- 関東ITソフトウェア健康保険組合加入

## 【諸手当】

---

- 交通費全額支給
- 残業手当：有（提示ポジションによる）
- 住宅手当：条件あり
- 国内・海外出張手当：条件あり

## 【福利厚生】

---

- 慶弔見舞金制度
- 産休/育児休暇
- 資格取得奨励金
- ベビーシッター代金割引制度
- 企業型確定拠出年金制度

## 【その他】

---

- 業務通話費支給
- 書籍・資料購入補助
- 賃貸住宅仲介手数料半額提携
- 外部セミナー・勉強会参加サポート（規定あり）
- 各種研修あり
- 全社定例（四半期）・チーム定例（毎月）
- 社員旅行（年1回）※コロナ禍により昨年度より実施なし
- メンター制度による入社後フォロー

### 選考フロー：

書類選考 → 複数回面接 → 最終面接

なお、書類選考には、以下2点のご提示をお願い申し上げます。

- ・顔写真付きの履歴書
- ・職務経歴書

### 業務内容（変更の範囲）：

- ・雇入れ直後：

## 経営支援（一般的にはコンサルタント業務）

・変更の範囲：

## 会社の定める業務

## 受動喫煙防止措置:

## 喫煙室設置

## 仕事についての詳細

---

### 仕事内容

～日本を代表する大手化粧品メーカーや飲料メーカー / 新規事業におけるグロース戦略策定・実行支援のプロジェクト業務～ 配属先の顧客プラットフォームチームでは、CXを軸としたクライアントの経営数値に直結する支援を実行しています。クライアントに対して、新規ビジネス立上げの提案フェーズから携わっていただけるポジションとなります。社長と共に、新規クライアントの課題を見つけ経営戦略に沿った成長のための新しい提案を創り上げて頂きます。ビジネスアーキテクト部門/（全社構造改革）伴走型の実行支援部門/業務×ITでの実現を実行する部門が三位一体となり、クライアントのビジネスに貢献していきます。

### 【案件の事例：クライアントの経営企画部門に常駐】

---

クライアントスタッフと共に、いわゆる予実管理などのほか、KPIを達成するための数字の可視化や業務改革のプロジェクト管理などを担当します。経営企画部門のモットーは、やるべきKPIを絞り込み、徹底的にやりきることです。リヴァンプは初期に、KPIそのものや乱立する帳票・システムの集中と選択を行いました。その後は、再設計したKPIについて業務改善と効果検証を繰り返しながら、並行して可視化および分析基盤のDX化を進め、クライアント店舗や本部が見やすい環境を構築し徹底力を上げることに努めています。現在のクライアントは、決めたKPIを達成しようとする意欲が高くなられ、数字の可視化とセットで現場力が日々上がっています。その後は、つくり上げた経営企画の型や業務のあり方を、クライアントの社員の皆さんに引継ぎ対応。クライアント内に業務とITを内製化し、社員の皆さんの自立を促すこと。そこまでを我々のミッションとしています。

### 【案件の事例：クライアントの新規事業部門に常駐】

---

立ち上がったばかりで「1→10」フェーズにあるクライアントの新規事業(商品)のグロースを支援しています。プロジェクト業務を通じて、事業グロースを牽引できるタイミングです。事業計画数値のモニタリングを行い、数値計画に沿って”セールス&マーケティング”領域を中心とした戦略～施策開発・実行を担当いただきます。実際のチャネル開拓や広告代理店へのディレクションなどの実務をクライアント社員と共に担当しながら、事業計画を達成するためのPDCAサイクルを回していきます。

戦略立案だけ、施策実施だけで終わらずに、クライアント事業にコミットメントできる点が、他ファームとは異なる魅力です。また、当社は「Product」「Price」「Place」「Promotion」の4P全体をカバー。さらに、集客やブランディングだけでなく、インサイドセールス・営業などフルファネル全体の最適化にも関わります。

## 【ご参考】

---

キタムラ様 DXプロジェクト

こんな方に来ていただきたい

### ■求める人物像

・主体的にクライアントに入り込んでコンサルティング支援を行いたい方

・マーケティングを武器に、上流の経営/事業課題や幅広いコンサルティングに関わりたい方 ・事業計画策定/数値のモニタリングのみ、施策実行のみに留まらず、経営/事業と実務推進を両輪で経験したい方

### ■必須要件

ビジネスアーキテクト部門/（CXコンサルタント）伴走型の実行支援部門：

・コンサルティングファーム等でのビジネスコンサルタントとしてのご経験

（官公庁業界のみのご経験は除く）

・または、以下いずれかのご経験（3年以上目安）

事業会社のマーケティング実務担当経験

広告代理店でのマーケティング支援経験

業務×ITでの実現を実行する部門

・Webアプリケーションの開発経験（言語不問）

・iOSエンジニアとしてのご経験（SwiftをメインにObjective-C等iOSエンジニアとしてのご経験）

### ■歓迎要件

・販売データや行動データ等の顧客データを分析し施策PDCAを推進してきた経験

・事業KPIと施策PDCAを接着させて自ら推進した実務経験

・小売業界での実務、あるいは小売業界を支援した経験

会社名

---

株式会社リヴァンプ

代表者:

代表取締役社長 兼 CEO 湯浅智之

創業:

2005年9月

所在地:

■本社：東京都港区北青山2-12-16 北青山吉川ビル3F

■池袋オフィス：豊島区東池袋3-1-1サンシャイン60ビル 56階

**事業内容:**

経営実務/CxO支援/経営企画業務

マーケティング戦略・クリエイティブ実行支援

経営/戦略/業務/コンサルティング

デジタル&ITソリューション

事業会社運営、エクイティ投資

**従業員数:**

354名（2025年4月末時点）

**平均年齢:**

32.0歳（2025年4月末時点）

**会社についての詳細:**

**リヴァンプとは？**

・ 徹底的な現場主義と『経営・DX・投資』という経営改革の三位一体のサービスを用いてクライアントの事業再生/内製化支援を、クライアントの内部から変革を起こして実行まで持っていくリーダーです。

**・ なぜやるのか？**

- “企業を芯から元気にする”を経営理念に、2005年からリヴァンプは徹底的な現場主義の経営支援の会社として立ち上がっています。
- 経営実務の支援及びマーケティング/クリエイティブ業務・DX(IT戦略の立案・実行/CIO支援)・投資・事業経営のサービスを提供する「経営支援会社」を名乗っています。
- 案件は全てインバウンドとなり、新規開拓などの営業活動はなく、200%クライアントワークにコミットできる環境を整えています。
- チームは、大手ファーム出身の40代クラスの経営陣を筆頭に、各領域におけるプロフェッショナルメンバーで成り立っています。非常に活気があり、『やりきる』を目標に社員が成長できるようなトレーニング/評価制度を導入しています。
- 経営支援、マーケティング・CRM、DXおよびCIO支援、投資によって、今までのビジネスの在り方を更にベターに、または再建するために、クライアントに対し伴走支援型で長期コミットでサポートしていきます。

