

# Leverages

## レバレジーズ株式会社

### 法人営業オープンポジション・レバテック@渋谷

---

LT各部署/渋谷/営業/ポジションサーチ（法人営業）

---

#### ▼給与例：

---

年収600万円の場合

---

月給35万円×賞与90万×2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25～29歳の方まで

---

#### ▼経歴：

---

・離職期間：3ヶ月以下

・経験社数が弊社で3社目までの方

- ・1社で2年以上の就業経験がある方
- ・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

▼必須要件：

- ・大卒、大学院卒の方
- ・正社員として法人営業1年経験1年以上

## 職種 / 募集ポジション

LT各部署/渋谷/営業/ポジションサーチ（法人営業）

**求人タイトル:**

法人営業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）

■産前・産後休暇

■育児休暇

■有給休暇

- ・入社半年後10日～最高40日
- ・労働基準法に基づき年間1日～2日付与日数は増えていきます

## ■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

レバテックは、フリーランス・派遣・就転職を支援するITエンジニア・クリエイター特化の採用プラットフォーム事業です。ITエンジニアの育成や技術向上、DXコンサルティングにも積極的に取り組み、IT人材の不足が深刻化している国内産業全体への貢献に取り組んでいます。

### 業務内容

レバテックの売上最大化を目指す法人営業お任せします。 ご経験や希望を鑑みて下記いずれかのチームに配属となります。

#### ■【インサイドセールス/レバテック（全プロダクト）】

▼ 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。

- ・インバウンド/アウトバウンド営業
- ・マーケティング部門と連携しながら、顧客の開拓施策を検討
- ・休眠リードの獲得企画検討、実行

#### ■【カスタマーサクセス/レバテックダイレクト】

▼AIを用いたマッチングを実現する中途求人メディアサービスに携わっていただき、顧客の採用 支援をしていただきます。

- ・企業がレバテックダイレクトを利用する際のオンボーディング実施
- ・既存企業の採用状況について分析を行い、結果をもとに打開策の提案を行うコンサルティング
- ・企業の課題要素にあわせたオプションプランの企画、提示
- ・少数精鋭組織のため、プロダクトの磨き込みや組織開発業務

■【カスタマーサクセス/レバテックルーキーメディア(新規事業)】 ▼新卒領域における求人メディアサービスに携わっていただき、プロダクトを活用した顧客の採用支援をしていただきます。

- ・企業がプロダクトを利用する際のオンボーディング実施
- ・既存企業の採用状況について分析を行い、結果をもとに打開策の提案を行うコンサルティング
- ・企業の課題要素にあわせたオプションプランの企画、提示
- ・少数精鋭組織のため、プロダクトの磨き込みや組織開発業務

※上記に加えて新規事業のため新規顧客開拓なども状況によってお任せする可能性がございます。いずれは分業する予定となります。

■【インサイドセールス兼フィールドセールス/レバテックルーキーメディア(新規事業)】 ▼新卒領域における求人メディアサービスに携わっていただき、プロダクトの導入支援を行っていただきます。

- ・新規クライアント開拓戦略立案～各種施策の推進／新規営業

- ・既存クライアントへのアップセル／クロスセル営業
- ・新規イベント事業の企画／toB折衝
- ・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

※新規事業のため開拓から受注まで一環して行っていただきます。

■【ソリューションセールス／クオリティアシュアランス(新規事業)】 ▼新規事業としてシステム品質保証に特化した顧客支援事業の法人営業に関わっていただきます。

- ・新規クライアント開拓戦略立案～各種施策の推進／新規開拓営業
- ・既存クライアントへのアップセル／クロスセル営業

■【リクルーティングアドバイザー(RA)／レバテック (キャリア・フリーランス)】

## キャリアパス事例

---

各法人営業から様々な事例がございます。

- ・営業マネージャー→事業責任者
- ・エンタープライズセールス
- ・新規事業BizdDev→新規事業マネージャー
- ・営業マネージャー→新規事業立ち上げ責任者
- ・M&Aコンサルタント
- ・SaaSプロダクトセールス
- ・事業企画/経営企画
- ・HRBP/採用人事

## 必須要件

---

- ・大卒以上
- ・正社員として法人営業経験1年以上

## 歓迎要件

---

- ・ソリューション営業経験
- ・SIやコンサル業界での営業経験
- ・ITやDX領域におけるコンサル、ソリューション提案経験
- ・営業企画経験
- ・経営層とのコミュニケーション経験

## 求める人物像

---

- ・営業スキルを活かしつつ、+αの職能を身に付け市場価値を上げたい方
- ・営業としてプロフェッショナルを目指したい方

- ・エンタープライズ領域の法人営業にチャレンジしたい方
- ・前例が少ない中で、立ち上げや変化を楽しめる方

## 会社名

レバレッジズ株式会社

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:

レバレッジズキャリア株式会社

レバレッジズオフィスサポート株式会社

レバレッジ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

レバレッジズ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

---

## この求人に候補者を紹介

---

