



株式会社マネジメントソリューションズ

【東京】法人向けソリューション営業メンバークラス

【東京】法人向けソリューション営業メンバークラス

※年俸制

【その他手当】（弊社規程に準じ支給）

- ・子ども手当
- ・通勤交通費支給（上限5万円）
- ・テレワーク手当

【昇給・昇格】

基本的に年1回（ご入社月により変動）

【試用期間】

有(3ヶ月)※試用期間中の雇用条件の変更なし

勤務地:

東京都港区赤坂ミッドタウン・タワー 29階

条件:

【勤務時間】

9：00～18：00（フレックスタイム制・コアタイムなし）

【休日】

完全週休二日制（土・日・祝日）

年末年始休暇

年間休日：121日 ※FY2023実績（2022年11月～2023年10月）

【休暇】

- ・年次有給（入社月に応じ、最大15日を入社日に付与）
- ・慶弔
- ・記念日
- ・サバティカル
- ・産前産後
- ・育児
- ・介護 その他、就業規則に定める休暇

福利厚生:

- ・確定拠出年金制度
- ・従業員持株会
- ・RELO CLUB導入
- ・ベビーシッター制度
- ・慶弔金制度
- ・サポート制度（PMP受験、PDU取得、英語学習※）
- ・メンター制度
- ・クラブ活動補助
- ・ファミリーDAY
- ・健康診断
- ・全社イベント
- ・welcome会

等々

※TOEIC・Versant受検費補助、営業学習ツール・英会話レッスンの受講補助有り（ただし、補助・受講には諸条件あり）

★関東ITS健保加入

充実した様々なサービスが利用可能です！

<参照><https://www.msols.com/recruit/style/welfare/>

勉強会・研修:

『学びあい、教え合う』を目指し、自主勉強会から外部講師を招いた研修まで、年間約200コンテンツ以上を社内にて実施しています。必須研修コース、プロジェクトマネジメント基礎研修等、キャリアに応じて各種トレーニングを行います。 <参照><https://www.msols.com/recruit/career-step/training/>

※入社後は、本社にて1週間のオリエンテーションがあります。

定年:

65歳

※嘱託として1年以内の期間を定めて再雇用する事がある

応募資格

●学歴不問

●性別不問

●非喫煙者

～MSOLは、重要な健康経営宣言として、「残業ゼロ」「喫煙率ゼロ」「健康診断の未受診ゼロ」の3つのゼロを目指し、宣言いたします。～

【求める人物像】

- ・素直で誠実な人
- ・キャリアビジョンを描いている人
- ・プロ意識を持って、自律・自走している（したい）人
- ・チャレンジが好きな人
- ・ベンチャーマインドのある方

選考回数:

面接2～3回、WEBテスト（能力＋性格）

※選考過程において、リファレンスチェックを実施する場合があります

就業場所・業務の変更範囲について:

■業務の変更範囲について

「変更の範囲：当社及び出向（転籍）先における各種業務全般」

■就業場所の変更範囲について

「変更の範囲：人事異動・出向（転籍）等により、当社の国内外の事業所及び当社の事業所以外が勤務地となる場合があります。」

仕事についての詳細

PMO市場の拡大をリードする戦略営業メンバー募集

当社は中期経営計画「Beyond1000」のもと、国内PMO市場の拡大を加速させ、売上高1,000億円の実現を目指しています。その中核を担う営業部門では、既存顧客の深耕に加え、新たな市場を切り拓く“攻めの営業力”が求められています。今回は強みを持ち、スピード感をもって成果を出せる営業メンバーを募集します。

仕事内容

既存クライアントの深耕と新規クライアントの開拓の両軸を担っていただきます。クライアントの“相談役”として課題を的確に捉え、最適なソリューションを提案することで、企業の変革を支援するポジションです。特に今回は、新規開拓に強みを持ち、自らターゲットを見つけてアプローチできる方を歓迎します。

【主な業務内容】

クライアントの課題ヒアリングと整理、最適な解決策の提案 既存クライアントとの信頼関係構築とアップセル・クロスセルの推進新規クライアントの開拓（ターゲティング、アプローチ、提案活動）

リード獲得戦略の立案と実行

営業活動に関する改善提案および改善活動の推進

※入社後は既存顧客の引継ぎからスタートし、徐々に新規案件の獲得にもチャレンジしていただきます。

本ポジションの魅力

大手企業を中心とした安定した顧客基盤を持ちながら、引き合い件数は年々増加しており、営業として新たなチャレンジに取り組める環境が整っています（※2024年12月期 第三四半期決算説明資料より）。提案先は経営層や役員クラスが中心。企業の意思決定に直接影響を与える提案ができるため、営業としての影響力と達成感を強く実感できます。担当する案件は、大規模プロジェクトや企業変革に直結するテーマが多く、責任も大きい分、成功時のインパクトと自己成長の機会も非常に大きいポジションです。成果が正当に評価されるカルチャーの中で、営業としての市場価値を高めながらキャリアアップを目指せます。

必須要件

無形BtoBのソリューション提案型営業のご経験（年数は問わない）

歓迎条件

PM/PMOとしてのプロジェクト推進経験

コンサルティングファームにおける法人営業のご経験

SES（システムエンジニアリングサービス）営業のご経験

営業企画または事業企画の立案・推進経験

ITプロジェクトに関わったご経験（営業・企画・実行いずれの立場でも可）

会社名

株式会社マネジメントソリューションズ

代表取締役社長兼CEO:

金子 啓

本社:

〒107-6229

東京都港区赤坂9-7-1 ミッドタウン・タワー29階

TEL : 03-5413-8808 FAX : 03-5413-8809

中部支社:

〒450-6315

愛知県名古屋市中村区名駅1-1-1 J Pタワー名古屋15階

TEL:052-854-7756 FAX:052-308-8362

関西支社:

〒530-0001

大阪府大阪市北区梅田3-2-2 J Pタワー大阪18階

TEL:06-7222-0266 FAX:06-7632-2086

グループ会社:

株式会社MSOL Digital

〒107-6229 東京都港区赤坂9-7-1 ミッドタウン・タワー29F

株式会社テトラ・コミュニケーションズ

〒102-0072 東京都千代田区飯田橋3-11-13 飯田橋i-MARK ANNEXビル4F

MSOL INC (米国)

221 River Street, Hoboken, NJ 07030, USA

麦嵩隆管理咨询（上海）有限公司

上海市静安区北京西路1701号静安中华ビル2610室

会社についての詳細:

会社情報

MSOLとは、「Managementの力で、社会のHappinessに貢献する」ミッションのもと、プロジェクトマネジメントのプロフェッショナルとして経営層から現場まで業種業態問わずあらゆるプロジェクトにおいて、単なる改善提案に留まらず当事者意識を持って実行する、いわゆる"実行支援に特化したPMO"としてお客様のプロジェクトを成功に導くコンサルタント集団です。

会社概要はこちら

事業内容

MSOLはプロジェクトマネジメント支援を主軸としながら、5つのサービスを提供しています。

■プロジェクトマネジメント支援（PMO）

企業のさまざまな組織・プロジェクトにおいて、各現場で抱える課題やその原因を分析し、打つべき施策や解決策を提供し、現場に即した「実行支援」を行うのがMSOLのPMOです。

■EPMO

個々のプロジェクトでは対処できないお客さまの根本的な組織課題をEPMO（Enterprise Project Management Office）や部門PMOという立場で、問題への対症療法的なアプローチではなく、予防医療的なアプローチでリスクマネジメントの仕組みから企画検討/導入定着までを伴走します。

■PMO Center

これまでの経験から各種PMOサービスをパッケージ化。PMO Centerに属する弊社PMOがプロジェクトの早期立ち上げと効率的な運営サービスを提供し、リモートでご支援します。

■PROEVER（パッケージソフトウェア）

プロジェクトマネジメント専門会社としてのノウハウ/経験を結集させたプロジェクトマネジメントソフトウェアで、お客さまのプロジェクト成功とマネジメント成熟度向上を支援していきます。

■トレーニング

MSOLのプロジェクトマネジメントの理論/方法論をベースとした、基礎スキルの習得および実際にプロジェクト活動にも役立つ、実践的なトレーニングプログラムを提供しています。

この求人に関心のある候補者を紹介

