

Leverages

レバレッジズ株式会社

【新規事業】 カスタマーサクセス（toB）・ IT新卒紹介事業部@渋谷

【新規事業】 IT新卒紹介事業部/渋谷/営業/カスタマーサクセス（toB）

▼給与例：

年収520万円の場合

基本給35万円＋賞与50万円×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

※24卒の方は秋以降に採用開始予定です。ご経験次第で検討は可能のため、ご相談は承ります。

▼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

- ・3カ月以上のブランクがない方

※迷われた際は遠慮なくご相談ください

▼必須要件(以下公開可)

- ・大卒以上
- ・正社員として営業もしくは販売サービス経験1年以上

職種 / 募集ポジション

【新規事業】IT新卒紹介事業部/渋谷/営業/カスタマーサクセス（toB）

求人タイトル:

【新規事業】カスタマーサクセス（toB）／IT新卒紹介事業部@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:

東京都渋谷区桜丘町1番1号渋谷サクラステージSHIBUYAタワー25F/26F

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

【レバテック事業紹介】レバレジェーズIT事業の今とこれから

配属部署(IT新卒紹介事業部)について

新卒エンジニア向けダイレクトリクルーティング（DR）／求人媒体事業 2023年6月リリースの「レバテックルーキー メディアサービス」を運用するチームに配属となります。ダイレクトリクルーティングサービスおよび求人媒体サービスのクライアントの採用支援を担当します。

直近では、新卒エンジニア採用/就活のためのサービスを拡大しており、

業務内容

新規サービスである新卒ITエンジニア特化のスカウトサービス／求人媒体サービスにて、カスタマーサクセス業務を中心に事業づくりに携わって頂きます。新規営業から運用・改善提案まで一貫してクライアントの採用成功のために活動します。

①新規顧客の獲得

昨年立ち上げたばかりの新規事業になりますので、リリース前後に使っていただく新規のお客様を獲得する必要があります。すでに既存事業『レバテックルーキー』にて新卒エンジニア採用を積極的に実施しているお取引先企業様が500社近くありますので、まずは既存のお客様に対してクロスセルとしてアクションし、当サービスの提案を行います。成約率や契約数を最大化することはもちろん、もしご契約いただけなかったとしても、機能充実のためのヒントを引き出し、新たな価値創造のために社内で提案・企画を行うことも目的としています。いずれ分業を進める予定ですので、開拓そのものは短い期間の業務となりますが、立ち上げフェーズにおいては非常に重要な業務となります。

②企業オンボーディング

企業が当サービスの利用を開始する際に1社1時間程度のオンボーディング（導入支援）を行います。基本的なシステムの使い方はもちろん、どのように利用していくことでユーザーからの応募率や採用率を上げられるか、カスタマーサクセスとしてお客様のサクセス（採用課題の解決）を実現できるかを考え、導入に当たっての提案をします。また場合によってはスカウトにとらわれず、採用全般について相談に乗ることもあります。競争の激しい新卒エンジニア採用市場において、このフェーズでいかに企業から信頼してもらえるかが、サービスの利用意向を大きく左右します。

③既存企業への改善提案

掲載企業について分析を行い、結果をもとに、改善点が見つかった既存クライアントに対して、コンサルティングを行います。求人ページに載せている写真の写りやページの構成、求人/募集内容の文章や選考フロー、採用要件などについても広く提案することができます。ダイレクトリクルーティングサービスを中心とする事業なので、クライアントがいかに前向きに日々使ってくれるかに事業の成長がかかっています。その促進活動全般を担っていただきます。

④企業のニーズを元に新たなオプションプランを企画する

各企業と接している中で、様々なニーズが出てきますので、そのニーズに応えるためにオプションプランの提案・企画も行うことが可能です。具体的には、お客様からの要望に合わせた新機能の開発に関する提案や、運用フローの改善、あらたなご契約プランの提案企画等が挙げられます。実際に今カスタマーサクセスを担当するメンバーは、マーケ・開発メンバーとともに機能のアイデア出しや組織体制に関するMTGを毎週行っています。

当ポジションの魅力

新規事業である当事業は、昨対比で200%近い成長を誇るレバテックの新卒領域において、さらなるシェア獲得・採用支援のために非常に重要なポジションです。メディア事業はクライアントの利用率が肝であり、この利用率向上に向けての業務を一手に担って頂けます。そのため、取り組んで頂く業務は難易度が高いですが、自分自身がクライアントの採用活動を成功に導き、事業を成長させている実感を得られるかと思います。

また、企画職として戦略や施策を考えると同時に、クライアントと伴走しながら成果の最大化に導く経験もできるため、2つの役割でスキルを磨くことができることも魅力です。立ち上げフェーズということもあり、近い将来ユニットリーダーとして数名のマネジメントにも挑戦していただくことも、一つの選択肢として想定しております。

キャリアパス事例

キャリアの専門性を横に広げていくことも、早期からマネジメントポジションに進むことも可能です。全社的にキャリアチェンジの選択肢は豊富にある会社ですので、将来的には培った専門性を生かして他ポジションへの挑戦も可能です。

実際に、先行するレバテックルーキーの立ち上げフェーズでは、新卒3年目で事業責任者に抜擢されたメンバーや、新卒2年目でキャリアアドバイザーの統括マネージャーを努めているメンバーもいました。

▽一緒に働くメンバーのキャリア

- ・2021年1月にレバテック株式会社 リクルーティングアドバイザーとして入社
- ・2022年8月にレバテック株式会社にキャリアアドバイザーとして入社。 インフラ企業から中途入社。キャリアアドバイザーとして多くの学生の就職活動を支援したのち、 新規事業である『レバテックルーキーEXPO』の運営に従事。その後メディア事業のカスタマーサクセスとイベント事業を兼任し、クライアントの採用支援と、就活イベント事業の企画・運営業務を担当
- ・2023年4月にレバテック株式会社にカスタマーサクセスとして入社 リリース間近の当事業の3人目のカスタマーサクセスとして新卒で入社。 立ち上げ期の事業づくりと顧客創出、クライアント支援を経験しながら、現在はカスタマーサクセスのユニットリーダーに就任。クライアントワークから社内のオペレーション構築、各種調整業務、配下メンバーのマネジメントまで幅広く担当

参照記事

「働きがいのある会社ランキング」5年連続ベストカンパニー、女性部門/若手部門で2022年1位を受賞

必須要件

- ・大卒以上

- ・正社員として営業もしくは販売サービス経験1年以上

歓迎要件

- ・toBの営業経験（インバウンド/アウトバウンド等不問）
- ・相対的に高い結果を出した経験

求める人物像

- ・新たな価値を生み出す立ち上げフェーズの事業に関わりたい方
- ・自分ごととして改善行動ができる方
- ・クライアントと伴走しながら価値貢献したいという思いをお持ちの方
- ・やるべきことを自ら考え、主体的に履行できる方

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

この求人に候補者を紹介

