



株式会社ユニヴィスコンサルティング

営業PMI推進担当（グループ営業推進部）

営業PMI推進担当（グループ営業推進部）

■賃金体系 昇給1回/年、賞与1回/年

※経験・能力・現年収など考慮の上、決定いたします。

勤務地:

東京都港区虎ノ門3-8-8 NTT虎ノ門ビル6階

投資先

勤務地に関しては投資先へ訪問及び、常駐～半常駐の働き方の可能性があります。

勤務時間:

10：00～19：00（休憩1時間）

※事業投資先の状況により、9:00～18：00など業務時間が変動する場合がございます

休日:

完全週休2日制（土日祝）、年末年始、慶弔休暇、有給休暇、試験休暇（有給消化扱）

福利厚生:

交通費全額支給

ウォーターサーバーあり

お弁当宅配サービスあり

オフィスグリコ導入

コーヒー自販機あり

加入保険:

社会保険完備

受動喫煙対策:

屋内全面禁煙

仕事についての詳細

募集背景

2024年度に代表直下で立ち上げた「グループ経営推進部」では、当社が投資を行った先企業の業績向上や組織強化を目的に、ハンズオンでのPMI支援を本格化しています。とりわけ投資先企業が取り扱う自社ブランド商材——アパレル、イベント主催、広告代理店、機器、消費財、BtoBサービスなど多彩なプロダクトを市場で拡販するためには、現地の営業組織を立ち上げ・再構築し、売上ドライバーを確立することが不可欠です。そこで今回、新規投資先企業の営業PMIを担い、営業戦略から実行、組織づくりまでを一気通貫でリードできるプロフェッショナル人材を募集します。

ポジション概要

グループ経営推進部 営業推進室に所属し、新規投資先企業へ常駐しながら本社とも行き来し、代表・部門長と密に連携して「営業戦略の立案・実行」「営業組織の立ち上げ・再構築」「CRM/SFA導入などの仕組み構築」を推進します。投資先企業の主要商材特性に応じたKPI設定からアライアンス開拓、ナレッジ共有体制の構築までを一貫してリードし、PMIを通じて組織全体の売上成長をドライブする、グループ全体の営業力強化を担う重要ポジションです。

主な業務内容

営業戦略の立案・実行

・投資先企業の市場環境・競合状況を分析し、自社ブランド商材（アパレル、BtoBサービスなど）の市場ポジショニングを明確化

- ・短期・中長期の営業KPIを設定し、達成に向けた具体的計画を策定
- ・顧客セグメントごとにターゲット像と提案アプローチを構 営業組織PMI（Post Merger Integration）
- ・投資先企業に常駐し、既存組織の再構築または新規立ち上げを支援
- ・CRM／SFA（Salesforce等）の導入プロジェクトをPMOとして統括し、運用定着までリード

顧客開拓・アライアンス推進

- ・BtoB法人営業およびECチャネル（BtoC）での新規・既存顧客開拓
- ・卸売パートナー、OEM提携先、業界キープレーヤーとのアライアンス構築・関係強化

営業プロセス・仕組み化

- ・営業提案テンプレートや見積・受注・納期管理フローの標準化
- ・定例勉強会やナレッジ共有プログラムを企画・運営し、営業チーム全体のスキル底上げ

チームビルディング／マネジメント

- ・担当営業メンバーのOJT研修、KPI進捗管理、四半期ごとのレビュー
- ・再現性ある営業モデルをチームで実行し、成果を横展開

社内外連携

- ・定例レポーティングを通じて、代表取締役・部門責任者への意思決定支援
- ・会計・法務・労務などグループ内専門家との調整

必須スキル・経験

法人営業経験（5年以上）。BtoB／BtoCいずれも可

年間売上目標を大きく超過した「トップセールス」としての実績

部下・後輩を1年以上マネジメントした経験

CRM／SFAなど営業管理ツールの基本的な知見

高い当事者意識と愚直な継続力、目標達成への泥臭いアプローチ

歓迎スキル・経験

自社ブランド商材での法人営業経験

特定業界（アパレル、イベント主催、広告代理店、特殊機材、製造業、ITサービス等）での深い営業知見

営業組織の立ち上げ・再構築経験

セールスイネーブルメント経験（ナレッジ共有、研修企画）経験

想定年収・キャリアパス

職位／想定年収（現年収考慮の上決定）

- ・主任：500～700万円
- ・マネージャー：700～900万円
- ・部長：900～1,200万円

※現年収・ご経験を考慮し、オファー年収を決定します。将来的には事業部長やグループ経営推進部の中核メンバーとして複数社横断での営業PMIを統括し、グループ全体の売上成長戦略を策定するポジションも目指せます。

働く環境・制度

本社（虎ノ門）および投資先オフィスでのハイブリッド勤務

完全週休2日制／年間休日125日以上

フレックスタイム制（コアタイム10:00-15:00）

社会保険完備／交通費全額支給／副業可

年2回賞与＋インセンティブ制度

社内勉強会・外部セミナー参加支援

選考フロー

書類選考

一次面接（営業推進室マネージャー）

二次面接（代表渡邊）

最終面接（メンバーおよび代表との対面＋会食）

オファー面談

※ご希望に応じて、選考前にカジュアル面談も設定可能です。

「グループ企業の売上を自らドライブし、経営視点での営業推進に挑戦したい」

そんな情熱をお持ちの方からのご応募をお待ちしております！

会社名

株式会社ユニヴィスコンサルティング

【設立年月】：

2014年11月21日

【代表者】：

渡邊 広康

【事業内容】：

■M&A支援 ■投資実行支援 ■事業計画策定 ■経営支援 ■戦略策定、実行

【従業員数】：

230名

オフィス情報:

【拠点】札幌・東京・大阪・名古屋・福岡・北海道・マレーシア・ニューヨーク 札幌拠点：〒060-0004 北海道札幌市中央区北4条西4丁目1-7 東京本社：〒105-0001 東京都港区虎ノ門3-8-8 NTT虎ノ門ビル6階 大阪支社：〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田3-2-123 イノゲート大阪9階 名古屋支社：〒450-0002 愛知県名古屋市市中村区名駅4-6-23 第三堀内ビル9階 福岡支社：〒810-0012 福岡県福岡市中央区白金1丁目2 1-1 6 2F ニューヨーク支社：800 2nd Ave, Suite 300, New York, NY 10017, USA マレーシア支社：Level 39, Unit 39-02, East Wing, 2A, Jalan Stesen Sentral 2, Kuala Lumpur Sentral, 50470 Kuala Lumpur, MALAYSIA

会社についての詳細:

会社概要

【当社グループについて】

ユニヴィスグループは、「会計・戦略コンサル」と「M&Aアドバイザリー・仲介」をメインの事業とし、「法律事務所」、「税理士法人」、「HRコンサル」などを擁する6事業を展開している、プロフェッショナルファームです。メンバーのバックグラウンドは、戦略コンサルティングファーム、BIG4 監査法人、四大法律事務所、ベンチャー企業CFOなど様々で、設立10年でクライアントは延べ1,000社超、従業員数は200名以上に成長しております。上場企業支援数50社超、M&A支援数500件超、ファンド支援数70ファンド超、カバレッジ数61/68業種の実績を有しています。また、直近では Bloomberg の M&A リーグテーブルで、案件数10位（24年度1Q）になっております。

会社 HP : <https://univis.co.jp/>

この求人候補者を紹介

