



株式会社タナベコンサルティンググループ

CRM ・ コーポレートファイナンス 【東京】

CRM / コーポレートファイナンス 【東京】

限定公開

【HRMOS求人情報】

https://hrmos.co/pages/tanabeconsulting/jobs/2024_C0001

【過去入社者傾向】

年齢：30代後半

学歴：大卒、大学院卒

経験社数：1～3社程度（1社での経験が2年以上の方が多い）

【歓迎スキル】

- ・ マーケティング、営業戦略、販売企画戦略、販売促進、カスタマーサービス等の実務経験者
- ・ 顧客折衝経験お持ちの方
- ・ 電話での営業経験
- ・ 法人営業の経験（金融業界尚可）
- ・ 無形商材を扱った経験
- ・ 経営層、または複数の部門に対し横断的な提案を行った経験
- ・ 新規顧客開拓の経験
- ・ ExcelやPowerPointの基本的操作

【人柄】

- ・成約に向け、戦略的に多面的なアプローチができる方
- ・営業観点をもった調整を得意としている方
- ・顧客と長期に渡って関係性を作ることにやりがいを感じる方

職種 / 募集ポジション

CRM / コーポレートファイナンス【東京】

求人タイトル:

【東京】インサイドセールス

雇用形態:

正社員

契約期間:

契約期間：期間の定め無し

試用期間：3か月

給与:

年収 4,000,000 円 - 5,500,000円

賃金形態 ：年俸制

月給 ：334,000円～459,000円

＊時間外手当67,000円～92,000円を含む

時間外手当：有 ＊30時間分は固定支給、30時間超の場合は別途支給

通勤手当 ：当社規程に基づき支給

＊通勤は公共交通機関の利用としマイカー通勤不可

賞 与 ：会社業績に応じて支給される場合がある

勤務地:

東京都千代田区丸の内1-8-2 鉄鋼ビルディング9F

雇入れ直後：株式会社タナベコンサルティング 東京本社

変更の範囲：本社および全国の本部・支社の事業部 ＊グループ会社含む

勤務時間:

勤務時間：8:45～17:15

所定労働時間：7時間30分

休憩：60分 ＊11:25～12:25の固定

時間外労働：有

休日:

完全週休2日制：122日（土曜/日曜/祝日/GW/年末年始）

＊社内カレンダーに基づく

有給休暇：10日（入社時期で異なります）から最大20日 付与 ＊有給休暇計画付与制度、福祉有給休暇制度

その他特別休暇：有

福利厚生:

退職金制度

社員持株会

財形貯蓄制度

健康診断（年2回受診可）

総合福祉団体定期保険

ベネフィットステーション（福利厚生代行サービス）

外部健康相談サービス

加入保険:

各種社会保険完備（健康・厚生・雇用・労災）

受動喫煙対策:

受動喫煙対策あり（商業施設指定の喫煙所による分煙）

仕事内容:

雇入れ直後：上記記載内容

変更の範囲：グループ会社含む業務全般

配属先予定:

株式会社タナベコンサルティング 東京本社

コーポレートファイナンスコンサルティング事業部

その他制度:

- ・ハイブリッドワーク制度について

テレワーク：週2回まで実施可

シフトワーク：上長と相談の上、以下の勤務時間も可
～18:30

8:00～16:30 / 9:30～18:00 / 10:00

- ・オフィスカジュアル：有

- ・各種教育制度：<https://tanaberecruit.com/education/>

仕事についての詳細

CRMの仕事内容

企業向けコンサルティングサービスのリード獲得を

目的としたプロモーションの実行をお任せします。CRM統括部門や事業部におけるコンサルタント部門と連携し、業務推進していただきます。また、商談管理ツールを活用したリスト開発および入力促進、契約・入金管理、モデル企画書となるナレッジの展開なども行います。

【具体的な業務内容】

1. プロモーション・マーケティング活動

・事業部におけるマーケティング施策の検討、推進 ・ウェビナー・説明会開催における、案内メールの配信、参加者への架電フォロー ・新規リード獲得：リスト作成、DM送付、メール発信 ・既存顧客：リスト整備（業種、ニーズ、属性別など）

2. 顧客創造活動

経営相談、面談のアポイント獲得や案件情報のトス上げ

3. 商談管理ツール活用推進

リード獲得したものはCRMシステム（Oracle / NetSuite）へ入力促進

4. 契約・入金管理

契約締結に向けた内容確認、入金管理

5. ナレッジマネジメント

マーケティング戦略部門（戦略総合研究所）と連携しモデル企画書の展開を行う

充実したキャリア形成支援

プロフェッショナル人材を育成する教育カリキュラムで個々の専門性を高めています。 ・TCGアカデミー（企業内大学）でコンサルタントに必要な基礎知識と

専門領域が体系的に学べる

・ストラテジー&ドメイン学部、HR学部、コーポレートファイナンス学部など

各専門学部コンテンツが充実している

多様な働き方をサポートする環境

キャリア入社者は約7割で、前職の経験を活かし入社3年程度でマネジャーを務めている社員もいます。 ・ハイブリッドワーク制度：テレワーク シフトワーク オフィスワークという働き方の選択肢 ・時間単位有休制度、計画有休制度 ・育児短時間勤務制度の対象者拡充（小学校4年生の始期まで利用可） ・ライフステージ合わせたワークスタイルチェンジ制度、短日短時間勤務制度の導入

会社名

株式会社タナベコンサルティンググループ

代表取締役社長:

若松 孝彦

設立年月日:

1963年04月01日

本社所在地:

【東京本社】

〒100-0005 千代田区丸の内1-8-2 鉄鋼ビルディング9F

【大阪本社】

〒532-0003 大阪市淀川区宮原3-3-41

資本金:

17億7,200万円

社員:

902名（グループ全体）※2025年7月1日時点

事業概要:

経営コンサルティングという言葉が一般的でなかった1957年から、私たちは企業を救う医師「Business Doctors」として「企業を愛し、企業とともに歩み、企業繁栄に奉仕する」という経営理念の実現に68年間、挑み続けております。

現在は当社も加えてグループ8社体制でホールディングス経営を推進しており、全国主要都市10地域に常駐するプロフェッショナル人員902名が、多種多様な業種の中堅企業を中心に、大企業から中規模企業、さらには行政・公共の経営者・リーダーに寄り添い、全国地域密着で高度化する経営課題を解決しております。

経営コンサルティング領域として、ビジョン策定やビジネスモデルを変革する「ストラテジー&ドメイン」、企業のデジタル、DX戦略を推進する「デジタル・DX」、人材採用から定着、活躍までを支援する人的資本経営の「HR」、コーポレートファイナンスやM&A戦略を推進する「ファイナンス・M&A」、商品や事業の成長戦略を支援する「ブランド&PR」を展開しており、経営の上流であるパーパスや戦略の策定から現場におけるオペレーションまで、経営を一気通貫で支援しております。

【経営コンサルティング領域】

1. ストラテジー&ドメイン

2. デジタル・DX

3. HR

4. ファイナンス・M&A

5. ブランド&PR

上場証券取引所:

東京証券取引所 プライム市場

売上高:

145億4,300万円（2025年3月期）

127億3,900万円（2024年3月期）

117億5,900万円（2023年3月期）

105億7,200万円（2022年3月期）

92億1,400万円（2021年3月期）

93億9,400万円（2020年3月期）

90億4,600万円（2019年3月期）

87億9,700万円（2018年3月期）

83億8,900万円（2017年3月期）

80億9,700万円（2016年3月期）

グループ会社:

株式会社タナベコンサルティング

株式会社リーディング・ソリューション

グローウィン・パートナーズ株式会社

株式会社ジェイスリー

株式会社カーツメディアワークス

株式会社Surpass

ピースマインド株式会社

会社についての詳細:

-

この求人に候補者を紹介

