



Prored Partners

株式会社プロレド・パートナーズ

250 アカウントマネージャー (マネジメント)

250 アカウントマネージャー (マネジメント)

年収＝基本給(月給×12ヶ月)+インセンティブ

※年収は現年収に応じますので、応相談

月給：1,000,000円～2,083,350円

<内訳>

月額基本給：684,800円～1,486,400円

固定残業手当：260,200円～541,950円(45時間分)

※超過分別途支給

生涯設計手当(401K)：55,000円

※全額あるいは一部を掛金とするか、全額給与として受け取るかを選択できます

勤務地:

東京都港区芝公園1-1-1 住友不動産御成門タワー7階

都営三田線 「御成門駅」 A3出口直結、直上

都営大江戸線 都営浅草線 「大門駅」 A5出口 徒歩6分

山手線 京浜東北線 その他の路線 「浜松町駅」 北口 徒歩10分

日比谷線「神谷町駅」 徒歩8分

※2025年9月29日より以下住所に移転

〒107-0052

東京都港区赤坂2丁目4番6号 赤坂グリーンクロス21階

勤務時間:

<労働時間区分>

標準労働時間：1日あたり8時間

フレックスタイム制（フルフレックス）

フレキシブルタイム：5:00-22:00

休憩時間：60分

時間外労働有無：有

休日:

- ・完全週休2日制（土・日）
- ・祝日
- ・年末年始
- ・夏季休暇（3日間）
- ・年次有給休暇（入社6ヶ月経過後に10日付与 ※最大20日）
- ・入社時特別有休（4日間）
- ・勤続3年休暇（入社3年経過時、連続5日付与）
- ・結婚休暇
- ・子の結婚休暇
- ・配偶者の出産休暇
- ・弔事休暇
- ・ケア休暇（自身の療養、家族の看護／介護）
- ・産前／産後／育児休暇
- ・妊婦特別休暇
- ・子の看護等休暇／介護休暇

- ・レディース休暇

福利厚生:

- ・通勤手当／上限月3万円
- ・住宅手当／月3万円 ※条件有
- ・出張手当
- ・企業型確定拠出年金（401K）
- ・従業員持株会
- ・団体生命保険
- ・無料医療機関、介護施設無料案内など各種優待サービス
- ・育児介護関連（時短）制度
- ・保養施設利用制度
- ・インフルエンザワクチン接種手当
- ・弁護士無料相談制度
- ・オンライン研修制度
- ・スキルアップ支援（資格取得手当）
- ・コミュニケーション促進のための飲食費補助

加入保険:

- ・健康保険
- ・厚生年金
- ・雇用保険
- ・労災保険

受動喫煙対策:

屋内全面禁煙

試用期間:

3ヶ月-6ヶ月 (期間中の給与・待遇に差異はありません)

評価・昇給・賞与:

- ・評価：年2回
- ・昇給：原則年1回
- ・賞与：年1回（上限なしのインセンティブを、賞与として支給）

※インセンティブは、営業売上から諸経費を控除した利益額に応じて算定します

▼支給例（利益率によって変動あり）

粗利5億：1000万

当社と他のコンサルティングファームとの違い／魅力:

- ・プライム上場の安定基盤とベンチャーのチャレンジングな環境、両方が得られる
- ・成果/成功報酬型というハイリスクなサービスを提供し、真のクライアントファーストを実現可能にする事業モデル
- ・大手や外資系の経営コンサルティングファームでは、セールスは役員クラスが行う業務であり、経営課題を把握する力や多種多様な経営知識を必要とするレベルの高い営業力を身につけることが可能

コーポレート・カルチャー:

- ・成果責任と自律的自由の両輪を大切に考えているため、評価はアウトプットを中心に行い、自身の裁量でワークライフバランスを調整することが可能です
- ・社員の平均年齢は35歳、20代・30代の社員が多くバックグラウンドもさまざまです
- ・意欲的にチャレンジする人には常に門戸が開かれています

経営の考え:

「1人の魅力ある経営者よりも、100人の魅力あるメンバーのいる企業にしたい」との思いで社員一人ひとりが100%のパフォーマンスが出せるように会社はどうあるべきかを常に考えています。

選考フローについて:

書類選考後、数回の面接とオファー面談を実施し内定となります。応募から内定まで2週間-4週間程度を想定しております。

※最終面接前後にリファレンスチェック「バックチェック」のご依頼をさせていただきます。

仕事についての詳細

仕事内容

■具体的な業務内容

- ・営業活動（深耕営業/新規開拓ともに）
- ・コンサルタントと協同してのソリューション提案
- ・プロジェクトチーム組成/チームビルディング
- ・採用活動
- ・事業収支管理
- ・アカウントマネージャーのメンバー育成・管理

■業務詳細

- ・1人あたりのクライアント数：10社程度
 - ・受注までにかかる期間：早ければ1ヶ月以内
 - ・基本的に個人で動きますが、情報共有はチームで活発に行います（役員が同行などで関与することもあります。）
 - ・入社後～業務キャッチアップまでにかかる期間：約3ヶ月 ・1ヶ月目：会社やコンサルティングサービスについて、理解を深める
 - ・2ヶ月目：役員による営業同行
-

■ストラテジー&ハズオンセクターについて

当社のビジョンである「"価値"="対価"」を新たに体现する、「戦略実行一体型のプロジェクト開発型コンサルティング」サービスです。クライアントが望む成果にコミットするため、提案の段階から一定期間トライアルで現場に入り込み、納得いただける施策／戦略を描き切ります。この「投資フェーズ」期間は報酬が発生せず、提案に価値を感じていただいた場合にプロジェクトを始動します。施策／戦略を考える段階からクライアントと伴走し走りきる、新しい固定報酬型のコンサルティングサービスです。

ポジションの魅力

■営業から経営へのキャリアパス（営業スキルを広く拡張できる） 営業活動にとどまらず、ソリューション提案チームビルディング、事業収支管理までご経験いただくため、経営に近いキャリアを歩むことができます

■事業業績に完全連動した報酬体系

担当事業領域における業績に所定の割合を乗じて算定します。インセンティブの上限はありません

必須スキル・経験

■法人営業経験 2年以上

歓迎するスキル・経験

【当てはまる方はぜひご応募ください】

■法人営業において秀でた成果を残した方

■大手企業への法人営業経験のある方

■自身の能力をさらに拡張し、社会に対し大きなインパクトを創出したい方

募集背景

2018年7月に東証マザーズに上場、そして2020年4月東証一部への市場変更を果たし、新たな領域へのチャレンジを開始しました。当社の祖業である完全成果報酬型のコンサルティングは、【価値に見合った対価を得られるフェアな社会を実現したい】という想いから、クライアントのコスト削減や売上向上を中心に、あらかじめ設定したKPIを改善することで報酬をいただくフローを確立し発展を遂げてきました。そんなビジネスモデルをKPIの設定がしにくい戦略・提案の領域にも広げていきたい、という想いではじまったのが「ストラテジー&ハンズオンコンサルティング」です。さらなる企業価値向上、規模拡大を目指し、体制強化を図ります。

会社名

プロレド・パートナーズ／ブルパス・キャピタル

代表者:

佐谷 進

事業内容:

■株式会社プロレド・パートナーズ

コンサルティング領域

- ・ストラテジー&ハンズオンコンサルティング
- ・コストマネジメント
- ・PEファンド支援／PMI
- ・SCM／物流コンサルティング
- ・組織戦略コンサルティング

SaaS・IT領域

- ・Pro-Sign CRE

■株式会社ブルパス・キャピタル

- ・プライベート・エクイティ・ファンドの運営
- ・役員派遣によるハンズオン経営支援

設立:

■株式会社プロレド・パートナーズ：2008年4月（創業 2009年12月）

■株式会社ブルパス・キャピタル：2020年11月

所在地:

〒105-0011

東京都港区芝公園1-1-1 住友不動産御成門タワー7階

2025年9月29日より以下住所に移転

〒107-0052

東京都港区赤坂2丁目4番6号 赤坂グリーンクロス21階

従業員数:

株式会社プロレド・パートナーズ：203名（2024年10月31日時点）

関連会社:

株式会社ナレッジリーン（旧知識経営研究所）

会社についての詳細:

プロレド・パートナーズは結果に責任を持つ経営コンサルティングとその実績が評価され、現在では東証プライム市場に上場している経営コンサルティングファームです。「価値＝対価」のフェアな社会の実現に向けて、挑戦を続けています。

2022年には課題解決を遂行する戦略実行・ハンズオン型コンサルティングを立ち上げ、今や主力事業になるまで急成長を遂げています。その他には、祖業であるコストマネジメントを始め、PEファンド支援から、SCM／物流コンサルティング、組織戦略コンサルティングなどの幅広いサービスを行っています。

2020年にはPEファンド「株式会社ブルパス・キャピタル」を子会社として設立し、環境コンサルティングファーム「株式会社ナレッジリーン（旧知識経営研究所）」をグループ化しました。

この求人候補者を紹介

