

# Leverages

## レバレジーズ株式会社

### SFA・CRMエンジニア（salesforce等）

---

マーケティング部/渋谷/マーケ/SFA・CRMエンジニア

---

#### ▼給与例：

---

年収800万円の場合、月給50万円＋賞与年2回

※固定残業代：月80時間分／196,736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：

---

26歳以上35歳以下まで

---

#### ▼経歴：

---

離職期間：3か月以下 経験社数：3社経験まで

---

※1年以内の離職経験NG（倒産などの理由は考慮）

▼学歴：

大学卒

## 職種 / 募集ポジション

マーケティング部/渋谷/マーケ/SFA・CRMエンジニア

求人タイトル:

SFA・CRMエンジニア（salesforce等）

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1-1 渋谷サクラステージSHIBUYAタワー25F/26F

勤務時間:

下記より選択制

(1) 09:00～18:00

(2) 09:30～18:30

(3) 10:00～19:00

※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:

## ■昇給昇格：年4回（入社3年目以降年2回）

---

## ■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

### 業務内容について

#### ◎募集背景

レバレッジズ株式会社のBizOps戦略室では、SFAエンジニアを募集しています。BizOps戦略室は〈オペレーショナルエクセレンスの実現（オペレーションが磨き上げられ競合優位になっている状態）〉をミッションに、ビジネスサイド全体のオペレーション最適化と関連システムの導入・整備を推進しています。これまで40以上の事業に横断的に貢献してきた実績を基盤に、組織拡大に伴い新たなメンバーを迎え、更なる成長を目指しています。

今回募集するSFAエンジニアは、セールステックシステムを中心としたオペレーション最適化施策において、システム選定から要件定義、基本設計・詳細設計、実装・テスト・リリースまでを担い、ビジネス要件に最適なシステムを実現する重要なポジションです。営業/顧客データの活用方法を検討し、テーブル設計やデータフロー設計を行うなど、データモデリングの専門性を活かしたシステム基盤の構築も行います。一貫性のある良質な顧客体験と高い生産性を実現する業務プロセス構築をシステム面から支え、事業の成功に直結するシステム基盤構築をリードしていただくことを期待します。

#### ◎具体的な業務内容

- ・SFA戦略立案・導入推進 SFA（Sales Force Automation）戦略の立案から導入・構築、継続的な改善まで一貫して主導いただきます。多様なSFA製品（Salesforce、国産SFAなど）の知識と、実際の導入・カスタマイズ経験を活かしてご活躍いただけます。
- ・業務プロセス改善・要件定義 各事業部門の生産性向上を目指し、現状のオペレーション分析から深く入り込み、システムの力で業務プロセスを抜本的に改善する要件定義をしていただきます。運用・保守は専任が担当するため、事業インパクトの最大化に向けてテクニカルなスキルの発揮に集中できる環境です。
- ・データモデリング推進 営業・マーケティング活動から得られる膨大なデータを活用し、事業成果に直結するデータモデリングを推進いただきます。データに基づいた意思決定を強化し、事業成長を加速させるための基盤構築に貢献いただけます。

#### ◎キャリアパス

- ・システムアーキテクト SFA導入で培ったシステム設計の経験を活かし、個別の事業領域や機能に特化したITシステムの設計・構築をリードするポジションです。特定のアプリケーションやサービス、あるいは特定の技術領域（例：クラウド基盤、データ基盤）における技術的専門性を深め、最適なシステム構成や技術選定を担います。将来的には、システム本部において特定の技術領域のスペシャリストやプロジェクトの技術責任者として活躍することも可能です。
- ・DXプランナー SFA導入で得たビジネス理解と変革推進の経験を基盤に、営業・マーケティング領域に留まらず、会計財務、ロジスティクス、人事など、企業活動全体のデジタルトランスフォーメーションを企画・推進します。新たなテクノロジーやデータ活用を積極的に取り入れ、各事業部門と協働しながら、具体的なDXロードマップの策定から実行までをリードし、全社的な業務改革を推進する役割です。
- ・エンタープライズアーキテクト 当社の経営戦略や事業目標を深く理解し、それらを実現するための全社的なIT戦略とITアーキテクチャ（企業全体のITシステムの全体設計図）をデザインするポジションです。既存のIT資産の最適化、将来のあるべきIT基盤の構築に向けたロードマップ策定、IT投資の意思決定支援など、ビジネスとITを高

いレベルで統合し、企業価値向上に貢献する役割を担います。IT部門の核として、企業の変革をシステム面から強力に推進します。

・経営企画、事業企画 IT戦略策定やDX推進を通じて得た全社的な視点と事業理解を活かし、経営層と共に企業の未来をデザインします。新規事業の立ち上げ支援や、M&A戦略の策定など、当社の経営の中核で活躍するキャリアも拓かれています。

## ◎当ポジションの魅力

---

・事業への貢献を実感できる環境 インハウス体制の事業会社だからこそ、開発し、導入したSFAシステムが、事業や会社によどのような具体的なインパクトを与えたかを、直接見届けることができます。「自身の仕事が事業にどう貢献しているか見えにくい」と感じていた方にとって、手応えを感じられる環境です。SFAエンジニアとして裁量を持ち、最適なSFA設計やシステム起点の改善を推進することで、主体的にプロジェクトをリードし、事業成長への貢献を実感できます。

・裁量の大きさと多様なキャリアパス 事業責任者と直接対話・協議し、自身の意思が事業に反映される大きな裁量があります。IT/DX部門の枠を超え、事業課題の解決や意思決定プロセスに深く貢献できます。また、キャリアパスも多様です。SFA導入の経験を基盤に、より広範な事業課題を分析・解決するビジネスアナリストや、技術を追求するシステムアーキテクト、さらには企業全体のDXを企画・推進するDXプランナー、経営・事業戦略に関わる経営企画・事業企画といった道も開かれています。

・プロセスを評価する透明性の高い制度 レバレッジーズでは、貢献を評価する明確で透明性の高い評価制度を構築しています。「特定のポジションでないと評価されない」といったことはなく、結果だけでなく、目標達成に向けたプロセスや努力も考慮し、継続的な成長を促します。技術のスペシャリストとして深く技術を追求する道も、ジェネラリストとして幅広いスキルを身につける道も用意されており、キャリア志向に合わせた成長を支援します。上長との定期的な面談（3ヶ月に1回）を通じて、キャリア志向に合わせたミッションを丁寧に設計・見直し、目標達成まで伴走します。

## ◎使用ツール

---

### 参考：弊社BizOpsグループで取り扱っているツール例

---

- ・Salesforce
- ・Account Engagement（旧Pardot）
- ・SalesNow
- ・Amptalk
- ・Tableau
- ・BigQuery 等

※事業スケールに合わせて使用ツールは異なります

## ◎担当サービス

---

グループ全体で40を超えるサービスブランドが存在しており、以下は代表的なブランドです。

## 【エンジニア向け人材事業】

---

フリーランスのITエンジニアの求人支援業界では最大手の規模です。利用者拡大と顧客満足度の向上のために、新規事業の立ち上げやブランディング関連のプロジェクトが進行しています。

・レバテック：<https://levtech.jp/>

・teratail：<https://teratail.com/>

【メディカル、介護向け人材事業】 業界トップクラスの売上規模です。よりユーザーに寄り添ったサービスにするためにユーザー調査を実施し、新規プラットフォームの立ち上げなどに取り組んでいます。

・レバウェル：<https://levwell.jp/>

・レバウェル看護：<https://kango-oshigoto.jp/>

・レバウェル介護：<https://job.kiracare.jp/>

## 【若年層向け人材事業】

---

新規ページの制作やABテストを行い、集客の強化に取り組んでいます。

・ハタラクティブ：<https://hataractive.jp/>

## 【新卒向け人材事業】

---

新規機能の開発やサービス改善に取り組んでいます。

・キャリアチケット：<https://careerticket.jp/>

## 【海外事業】

---

海外へ挑戦する人々を後押しし、世界中の就労問題を解決しています。

・WeXpats：<https://we-xpats.com/ja/job/as/jp/>

## 【オンライン診療事業】

---

オンライン診療のプラットフォームサービスとして、安全な診療体験の提供と、医療機関の生産性向上に取り組んでいます。

・レバクリ：<https://levcli.jp/>

## 組織について

---

### ◎BizOps戦略室について

---

レバレジーズでは、2022年7月に「オペレーション特化の専門組織」が立ち上がり、現在はBizOps戦略室という名称で活動しています。組織にはビジネスアナリストとシステムアーキテクトが所属しており、2職種が同じチームとして協働することでプロジェクトの成功率を高めています。具体的には、ビジネスアナリストが課題設定から要求・要件定義を、システムアーキテクトが設計から実装を担当します。また、身につけたいスキルによって職種を越境した仕事の割り振りをすることで、希望するキャリアプランの実現を支援しています。

## ◎BizOps戦略室の組織体制

- ・正社員9名（※2024年6月時点）

## 参照記事

【マーケティング部 組織紹介】最先端のコミュニケーションとテクノロジーで、顧客と向き合い、市場を変革する

## 【BizOps戦略室 紹介資料】

「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

## 募集要項

### ◎必須要件

- ・要件定義工程以降の実務経験3年以上（要件定義/設計/実装）
- ・Webアプリケーションの開発及びデータモデリングの経験

### ◎歓迎要件

- ・業務系システムの運用または導入経験
- ・SaaS製品の管理・設定経験

### ◎求める人物像

- ・お客様に寄り添った視点を持てる方
- ・事業を成長させることに興味がある方
- ・現状不足している知識やスキルを自学自習により身につけられる方
- ・他部署、他職種とのコミュニケーションを積極的に取り企画を推進できる方
- ・リスク管理や、品質管理が得意な方
- ・構造化、効率化が得意な方
- ・テクノロジーについての情報収集や活用が好きな方

## 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

---

レバウエル株式会社

---

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

---

## この求人に関心した候補者を紹介

---

