



オリックス株式会社

法人営業（第二新卒・中堅層歓迎）

【メインターゲット】

特に金融業界（メガバンク・大手第一地銀・大手証券会社（特にBtoB、大手証券はリテールも歓迎））、M&A仲介会社等での営業経験を有す人材は歓迎します。上記以外でも、主に大手企業でのBtoB営業経験を持つ方や、企画等のミドルオフィスからフロントにキャリアチェンジしたい方も歓迎します。

【募集背景】

近年の新卒採用人数縮小化の補完（コロナの影響等）

オリックスのビジネスの原点である「法人営業」の強化

【採用人数】

20名以上

【メインターゲット年齢】

社会人2年目～10年目程度の方

※年次ごとにオファー年収も高くなる為、年収に見合うご活躍を頂けるかをご判断させていただきます。

【初期配属部門/勤務地】

主に全国の支店・戦略営業部門（業務内容にそこまで大きな差はございません）を想定。

【その他】

（参考）中途採用HP（候補者向けの情報が集約）※23.3末にリニューアルしましたので是非ご覧ください。
<https://www.orix.co.jp/grp/recruit/recruit-career/>

（参考）新卒採用HP（候補者向けの情報が集約）

<https://www.orix.co.jp/recruit/>

職種 / 募集ポジション

法人営業（第二新卒・中堅層歓迎）

求人タイトル:

-

雇用形態:

正社員

給与:

月給 310,000 円 - 503,000円

賞与あり（年2回）

勤務地:

本社（東京都港区浜松町2-4-1 世界貿易センタービル南館）および全国本支店

変更の範囲：全ての事業所および会社の定める場所

※将来的に海外現地法人での勤務の可能性もあります。

契約期間:

期間の定めなし

試用期間:

3ヶ月

就業時間:

9：00～17：00

※フレックスタイム制 あり

※フレキシブルタイム 始業5:00~11:00 終業15:00~22:00

※コアタイム 11:00~15:00

休憩時間:

12:00～13:00

休日:

毎週 土・日曜日、国民の祝日、その他(年毎に定める年末年始の休日)

時間外労働:

あり（平均29.7時間）

諸手当:

通勤費（全額）、時間外勤務手当、住宅手当

福利厚生:

年次有給休暇、持株会、財形貯蓄制度、リフレッシュ休暇取得奨励金、オリックスグループ保養所（軽井沢・賢島・嵐山）、雇用保険、労災保険、厚生年金、健康保険

人事制度:

キャリアチャレンジ制度、職種転換制度、社内公募制度、異動申告制度、社内インターンシップ制度、キャリアセレクト制度、配偶者転勤エリア変更制度、配偶者転勤休職制度、育児短時間勤務制度（子が小学校卒業するまで）など

入社後に必要となる資格（～8年目程度の方/オファー内容によって変動）：

■銀行業務検定 財務3級

■銀行業務検定 税務3級

■ビジネス実務法務検定3級

■日商簿記検定3級

■TOEIC

■普通自動車運転免許

※応募及び選考時点で取得している必要はなく、選考結果にも一切影響いたしません。

※上位互換の資格をお持ちの方は取得不要です。

選考フロー:

書類選考→1次面接（オンライン）→（2次面接までに入社志望書・WEB SPIのご受験をお願いいたします）2次面接（対面+適性検査（V-CAT））→最終面接（対面）→内定

その他:

仕事についての詳細

業務内容

RM（リレーションシップマネージャー）として、顧客ニーズや経営課題を考察し、全国の営業ネットワークや他部門、オリックスグループ会社等との連携により、持続的な成長を支援するソリューションを提案頂きます。周囲を巻き込みながら、案件発掘〜クロージング・更なるリレーション構築まで、責任を持って対応頂きます。

【具体的な提案商材・サービス内容】：各種ファイナンス（融資・リース・割賦・投資等）、不動産仲介、生命保険、（※1）JOL（船舶・航空機）、環境エネルギー関連（（※2）PPA・PPS・ESCO等）、企業年金、事業承継コンサルティング（含M&A仲介）、各社との業務協定に伴う新規ビジネス推進、顧客紹介、等

単なるもの売りではなく、商材・サービスが企業に与える影響（会計的観点・税制的観点・社会的観点、等）も考慮し、顧客ニーズに対し最適なソリューションを提供します。企業規模・業界業種問わず、様々な顧客に対する提案が可能です（一部の業界・業種特化の戦略営業部門配属の場合を除く）。

※1 JOLとは

※2環境エネルギー関連ビジネス

PPAとは

PPSとは

ESCOとは

営業スタイル

既存顧客との取引深耕の他、新規顧客の開拓も対応頂きます。

商材毎の目標がある訳ではなく、自身の知見も活かしつつ、顧客ニーズに沿った提案を行います。

想定される将来キャリア

初期配属の部署でご活躍頂いた後は、RMとしてキャリアの深堀の他、個々の志向に応じて様々なキャリア形成が可能です。各フロント部門、コーポレート部門等、幅広いキャリアフィールドがございます。

※全てが希望通り行くことはございません。現部門での活躍や、希望のキャリアに向けた自己研鑽、人員状況等を総合的に勘案のうえ、決定いたします。

<具体例>

前職/経験年数、弊社転職後のキャリアを一部ご紹介します。

専門商社/営業5年

RM4年⇒事業投資部門（M&A）

詳細はこちら

地方銀行/営業8年

RM4年⇒事業承継専門部門（M&A仲介等）

不動産テックベンチャー/2年

RM5年⇒物流事業部（オリックス不動産への出向）

印刷会社/営業4年

RM4年⇒医療クリニックPMI

専門商社/営業5年

RM5年⇒海外審査部門・海外駐在

メーカー/営業2年

RM6年⇒広報

地方銀行/営業5年

RM5年⇒人事

応募資格

金融、不動産、メーカー、商社、IT、通信等での営業経験を有する方。

※業界不問です。

※社会人経験が1年以上10年前後の方を想定しております。

※営業未経験の方は事前にご相談ください。

<尚可>

簿記関連資格、証券アナリスト、宅建

与信業務のご経験

新規顧客開拓のご経験、新規事業に携わったご経験

事業承継に関する知見・関心

社風について

新卒・中途の垣根は一切なく、中途入社者が馴染みやすい環境が整っております。部門間・グループ会社間の関係も非常にフラットで、各部門との連携も日々行われております。若手のうちから、自ら主体的に考え、チャレンジすることが出来ます。

こちらをご参照ください（人事役員メッセージ）

入社後の育成体制について

配属後、OJT(On-the-Job Training)により、実際の業務を行いながらマンツーマンで指導を受けられます。早い時期から単独でお客さまを担当し、自らさまざまな提案を行い、常にやりがいを持って仕事に打ち込める体制となっています。

また、さまざまな研修プログラムを用意していますので、入社時点で専門的な金融知識は不要です。その他、会計知識や語学力の向上プログラム、コミュニケーションスキル、営業スキルを学ぶ研修も実施しており、社員が自己研鑽できる機会を提供しています。

こちらをご参照ください（キャリア支援制度）

会社名

オリックス株式会社

会社についての詳細:

-

