

Leverages

レバレジーズ株式会社

プロダクトセールス・新卒就職支援@渋谷

キャリアチケット事業本部/渋谷/営業/プロダクトセールス

▼給与例： 年収520万円の場合 基本給35万円＋賞与50万円×2回

※固定残業代：月80時間分／138,285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）

▼年齢： ・今年度29歳まで

※24卒の方は秋以降に採用開始予定です。ご経験次第で検討は可能のため、ご相談は承ります。

▼経歴：

・経験社数が弊社で3社目までの方

・1年未満での退職経歴がない方 ※倒産での転職は適宜考慮

▼詳細基準： HR業界(派遣領域を除く)、金融業界、不動産業界にて正社員として営業経験1年以上

▼学歴

・大卒以上（日東駒専以上）

職種 / 募集ポジション

キャリアチケット事業本部/渋谷/営業/プロダクトセールス

求人タイトル:

プロダクトセールス／新卒就職支援@渋谷

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:

東京都渋谷区道玄坂2-11-1JMFビル渋谷03

勤務時間:

09:00～18:00

※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）

■産前・産後休暇

■育児休暇

■有給休暇

・入社半年後10日～最高40日

・労働基準法に基づき年間1日～2日付与日数は増えていきます

■特別休暇

・婚姻休暇・出産補助休暇・忌引き

待遇:

■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

◎詳細

2022年4月に立ち上げた新卒就職支援事業「キャリアチケット就職スカウト」にてプロダクトの新規開拓営業・既存顧客支援を行っていただきます。 初期は適性と経験をもとに配属しますが、その後は理想のキャリアと活躍を踏まえてステップアップしていただきます。 法人営業の経験がない場合などは新規開拓営業から始めていただ

き、その後キャリアの志向性に合わせてマネジメントや既存顧客へのカスタマーサクセスにチャレンジしていただきます。リリース後4年目のプロダクトのため営業活動や顧客の声をもとに組織・サービスに対して提案できる環境で、自分自身と事業両方の成長を感じていただけます。また、複数企業との商談を通して採用市場のトレンドを把握していただくことができます。

◎当ポジションの魅力

- ・本気で業界No.1を目指すプロダクトの営業に携わっていただけます。
- ・急成長中で変化に対して柔軟なサービスのため主体的に経験を発揮していただけます。
- ・新規かつ後発のサービスの販売を通して営業力をつけていただけます。

◎キャリアパス

若い組織であることと事業拡大を加速させていることから、リーダーやマネージャーポジションへの抜擢機会あります。現在、キャリアチケットの組織のリーダーやマネージャーは新卒中途入社の双方で担っており、約2～3年目でリーダーとなりチームマネジメントをしております。また、3～4年目には2～4チームをマネジメントするマネージャーとなり約40名の組織マネジメントをしている社員もいますのでキャリアアップの機会が多数ございます。

なお、キャリアチェンジの機会もあり、営業からマーケティング職や企画職へのキャリアチェンジの実績もございます！

【例】不動産系ベンチャー会社 入社4年目

ケアキャリア事業部にて1年半個人法人の両面営業に従事→キャリアチケットスカウトのコンサルティングチーム立ち上げメンバーとして会社内異動→コンサル営業として顧客への改善提案半年→現サービスのリーダーに抜擢され約7名のマネジメントに従事

組織について

◎キャリアチケット事業部について

キャリアチケットは「さよなら、やみくも就活」をミッションに、新卒市場を中心に学生と企業の価値観を元にした本質的なマッチングの実現を行っています。組織として100名規模に拡大した現在も、年次に関係なくマネジメントや事業作りに挑戦できる機会と、年次や部門に関係なくフラットに働ける風土があります。各部門毎にセールス職（CA,RA,CS,IS,FS,）、企画職、マーケティング職など幅広く職種があり、これまでも部門を横断するキャリアチェンジやポジションへの抜擢を積極的に行い、若いうちから未経験分野でも経験を積み縦だけではなく横にキャリアを広げることが可能です。今後も既存事業の拡大だけではなく事業部内でも様々な新規事業へも挑戦し続けるため、様々なポジションに年次や経験に関係なく積極的に挑戦を後押ししています。

参照記事

「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

必須要件

- ・ 大卒以上
- ・ 正社員としての社会人経験1年以上
- ・ HR業界(派遣領域を除く)、金融業界、不動産業界にて営業経験1年以上

歓迎要件

- ・ 無形商材の法人営業経験
- ・ リーダー、マネジメント経験

求める人物像

- ・ 新規事業における変化に順応でき、楽しめる方
- ・ 仕組み作りや生産性向上への意識レベルが高い方
- ・ 前例のない事例にスピード感を持って取り組める方
- ・ アシスタントスタッフへの指示出しや意見受け止めが円滑にできる方

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

レバウェル株式会社

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アドバイザリー事業

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

この求人候補者を紹介

