



株式会社AVILEN

AI戦略コンサルタント

AI戦略コンサルタント

限定公開

※経験、能力、前職給与等を踏まえて決定いたします

昇給あり（給与見直し：年2回）

見込み残業代30時間/月を含む

勤務地:

東京都中央区日本橋馬喰町2丁目3-3 秋葉原ファーストスクエア 9階

勤務時間:

スーパーフレックス制（5:00~22:00, コアタイムなし）

所定労働時間：8時間／日

（または、裁量労働制/管理監督者）

休日:

- ・土曜・日曜（法定休日）
- ・国民の祝日
- ・年末年始休暇（5日間）
- ・夏季休暇3日間（7-9月で自由に取得）
- ・その他会社が指定する日

福利厚生:

- ・リモート勤務可能

- ・ 交通費全額支給
- ・ 当社AI研修受け放題
- ・ PC、社用携帯支給可
- ・ 服装、髪型自由
- ・ 勉強のための本を購入し放題（※会社貸与）
- ・ 会社イベントあり（※参加自由）
- ・ 社割自販機あり
- ・ 無料コーヒーマーカーあり（※いつでも飲めます！）

加入保険:

- ・ 健康保険
- ・ 厚生年金
- ・ 労働保険
- ・ 雇用保険

受動喫煙対策:

- ・ 屋内全面禁煙

有給休暇:

就業規則に従い、入社日から6か月後に10日付与、以降法令通り

仕事についての詳細

ポジション詳細

募集概要

2018年8月創業ながら、2023年9月に新規上場し、日本のリーディングカンパニーから数多くの案件相談をいただいており、今後も急速な事業の拡大を見込んでいます。今後の事業成長を確かなものにし、AVILENビジョンを実現していくために、強い推進力・実行力を持ったAI戦略コンサルタントを会社の中核人物としてお迎えしたいと考えています。

AVILENはDX/AI人材育成プロダクトやDX/AIコンサルティングサービス、AIプロダクト開発といった最新のテクノロジーを駆使して、顧客内部の人材育成を行いながら、共に協働し高めあい、そして顧客の事業成長を支援するAIソリューション事業を展開しています。

AI市場は今後も大きく成長していくことが各分野のレポートやニュースでも謳われている一方で、AIを知り・活用できる人材は世の中にそう多くなく、この人材不足は今後のAI市場拡大のボトルネックになるとみられています。AVILENはその社会課題に真っ向から向き合い、日本の各業界のリーディング企業と協働しながら、AIを中心とした最新のテクノロジーを活用して解決に取り組める希少性の高い企業です。

仕事内容

大企業を中心に800社以上との取引実績（2024年8月時点）がありますが、特にその中でも社会的インパクトが大きい企業のアカウント担当をお任せします。 AVILENプロダクト/サービスを活用しつつAI/DXを駆使し、日本のトップ企業の経営変革をリードするポジションとして顧客の事業成長を支援していただきたいと考えています。

クライアントのデータドリブン経営の実現を目指すAI・データ・デジタル戦略支援、ガバナンス構築、経営ダッシュボード構築支援及びプロジェクト推進 クライアントの経営課題に対するAI・データを軸としたソリューションの提案を実施するプリセールス活動及びデリバリープロジェクトの実施 各デリバリープロジェクトの顧客コミュニケーション、PMサポート プロジェクト継続に係る提案、営業活動

- アカウントプランの作成・実行

- AVILENプロダクトおよびサービス（※1）を活用した提案活動 ・経営課題、事業課題の特定と抽出

・提案書作成・プレゼンテーション

・交渉・クロージング

・エキスパートチーム（データサイエンティストやAI開発エンジニア）との連携（※1：DX/AI人材育成プロダクト、DX/AIコンサルティングサービス、AIプロダクト開発、等）

※ご経験とキャリア志望をすり合わせた上で、仕事内容を決定致します。

参考

・【#01】世の中にある仕事を半分に減らし、人類を豊かに <https://www.bizreach.jp/job-feed/public-advertising/kvkyte/>

・【#02】企業自らが、AIを使いこなせる時代へ <https://www.bizreach.jp/job-feed/public-advertising/iccu3p9/>

・【#03】ビジネスインパクト創出を実現する、AI×戦略の支援 <https://www.bizreach.jp/job-feed/public-advertising/5p7xma4/>

応募資格

必須条件

以下のいずれかに該当する方

戦略・総合コンサルティングファームにおけるプロジェクトデリバリー経験（3年以上） 大企業向けB2Bソリューションセールス及びアカウントマネジメント経験（3年以上）

歓迎条件

戦略・総合コンサルティングファームにおける昇進経験（1回以上）

大企業向けの無形商材営業経験

AI・DX・データ利活用・その他デジタル系プロジェクトのデリバリー経験 大企業の役員や事業部長レイヤーに対する経営課題または事業課題の特定と提案、折衝、交渉、クロージングのご経験 高いビジネスコミュニケーションスキル（ファシリテーション/プレゼンテーション/ネゴシエーション） ベンチャー企業（特にAI・DX・IT領域をメイン業務とする企業）での大企業向けソリューション営業経験 AI・デジタル技術といった最新技術に対する強い興味および継続的な学習意欲

会社名

株式会社AVILEN

事業内容:

【AIソフトウェア事業】

データの利活用により業務効率化や高度化等の新たな価値を創造するAIを搭載したソフトウェアを提供。

【ビルドアップ事業】

AIやDXに関わる組織及び人材の現状評価から必要人材の育成まで、AIの実装を実現するための組織開発に必要なパッケージ化されたサービスを一通貫で提供。

【AI戦略支援事業】

企業のAIトランスフォーメーションを推進するための戦略策定および実行支援を提供。

代表者:

高橋光太郎

本社所在地:

103-0002

東京都中央区日本橋馬喰町2-3-3 秋葉原ファーストスクエア9階

設立:

2018年8月

社員数:

65名(2024年12月末時点)

加盟団体:

会社についての詳細:

AVILENの魅力

■ ソフトウェア開発からデジタル組織開発まで「真の一气通貫モデル」を提供 AVILENは、AIシステムの受託開発だけでなく、企業のDX・AI活用を成功に導くための包括的な支援を提供しています。AI戦略の策定・遂行支援をはじめ、AI人材育成のためのビジネス研修、AI/DX組織開発のロードマップ策定など、企業が直面する課題を多角的に解決。戦略から実行、組織づくりまでを一貫してサポートする「真の一气通貫モデル」で、持続可能なDX推進を実現します。

■ 安定した事業運営と非連続の成長を実現

- ・日本郵政G、大塚商会、JTをはじめとしたリーディングカンパニーを中心に累計800社以上の支援実績を保有
- ・2018年の創業以来、2025年現在まで每期増収増益
- ・創業5年目の2023年9月に東証グロース市場へスピード上場
- ・生成AI領域に特化したエンジニア集団LangCore社をM&A、連結子会社化

■ コンサルやテクノロジーなど様々な分野で優れた最高のメンバー BCG、Bain、Accenture、IBM、Deloitteなどファーム出身のメンバーやKaggleメダリスト/未踏スーパークリエイター/学会やハッカソンでの受賞者/東大理科Ⅱ類最高点合格者/日本生物学オリンピック金賞など……様々な分野で優れたメンバーが在籍しています。顧客ニーズに合わせて「コンサルタント」「データサイエンティスト」「エンジニア」「プロジェクトマネージャー」が1チームで支援を行っているため 難易度の高い提案を実現できるのが魅力の一つです。

■ 多様なキャリアの方向性

「コンサルティングのみ」「技術開発のみ」といった限定的な役割ではなく、大手企業や行政組織のDX推進において、経営・事業課題の特定からソリューション提供まで希望次第で幅広く関わることができます。また、上場の安定した基盤を持ちつつベンチャーならではのスピード感も兼ね備えているため、マネージャーや役員へのアサイン、事業企画・事業開発など、多様なキャリアの選択肢が広がっています。自身の志向や強みに応じて、最適なキャリアを築くことが可能です。

■ 成長できる環境

肩書や上下関係などのしがらみのない、フラットな職場づくりを徹底しており、年齢や過去の経験値などは関係なく、結果が正当評価されます。また、最高のメンバーと共に働き様々なプロジェクトに参加するのはもちろん、LT会や勉強会を定期開催し、最新技術や学び・経験の共有などを行っています。

- ・勉強の為の本を購入し放題（会社貸与）

- ・ AVILENのAI研修受け放題／E資格、G検定の資格費用負担
- ・ 社内wikiに技術やマインドなど様々なコンテンツ

AVILEN Value

■ テクノロジーの探究心

私たちは、常に「最新のテクノロジー」に精通しているからこそ、お客さまにとって最善の選択を提案できると考えています。データサイエンティストやエンジニアはもちろん、ビジネスサイドやバックオフィスに至るまで、全てのメンバーがテクノロジーの可能性を信じ、学び、理解し、活用し、多くの人へ広める精神を体現していることが、AVILENの根源的な価値です。

■ 真の顧客価値への執念

私たちは、お客さまがビジョンの達成に向けて長期に渡り成功することが、私たちにとっての成功であると考えています。課題の本質を捉えた支援を徹底的に考えぬき、お客さまの成功へと繋がる結果に徹底的にコミットします。また、私たち自身の社内の業務プロセスやルールなどにおいても同様に改善を続け、顧客価値へと繋がる最高水準の生産性を実現します。

■ 野心ある素直さ

私たちは、変化の激しいこの時代において現状維持は退化であると考えています。真の顧客価値を提供し続けられるよう、「自分に不足があることを理解する素直な心」と「心地よい現状を変えて未経験の事柄に挑戦する野心」を持ち、社会・お客さま・仲間・過去から素直に学び成長し続けます。

■ All For One

私たちは、最大の成果を上げるために各人が役割や手段に捉われずに必要なことを見極め、チームで決めた方針に対して全員がコミットすることが重要だと考えています。組織のあらゆる単位で団結し、チームは個人が最大のパフォーマンスを発揮できるよう、必要な支援を惜しみなく行います。

この求人に候補者を紹介

