



株式会社MyVision

ソリューションセールス（法人向け採用課題解決に向けた伴走支援）

ソリューションセールス（法人向け採用課題解決に向けた伴走支援）

基本給に加え、評価に応じた賞与を支給します

メンバー:440～1,000万円程度

マネージャー:1,000～1500万円程度

勤務地:

東京都千代田区内幸町2-1-6 日比谷パークフロント17F

都営地下鉄三田線「内幸町」駅直結

東京メトロ千代田線・日比谷線・丸ノ内線「霞ヶ関」駅直結

東京メトロ銀座線「虎ノ門」駅徒歩5分

JR「新橋」駅徒歩9分

勤務時間:

- ・フレックス制
- ・リモート可能（週1回は出社）

休日:

年間123日

(内訳)

完全週休二日制

土曜 日曜 祝日

夏季休暇

年末年始休暇

福利厚生:

【家賃補助】

- ・ 賃貸の方のみが対象

【保険】

- ・ 各種社会保険完備

【諸手当】

- ・ 交通費支給

【その他】

- ・ 全部署横断のシャッフルランチ
- ・ フリードリンク（コーヒー・紅茶・カフェラテ等）
- ・ オフィスコンビニ
- ・ 広くておしゃれな共有スペース

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:

仕事についての詳細

業務内容

求人企業向けのソリューションセールスとして、クライアントの採用課題解決に向けた伴走支援を行っていただきます。

業務内容としてはRA（リクルーティングアドバイザー）のイメージに近いですが、弊社がソリューションセールスに求めるのは極めて高い課題解決力です。徹底的にデータに基づいて意思決定を行い、社内・クライアントを巻き込んだ採用課題解決に取り組んでいただける方を募集しております。

弊社のソリューションセールスに「これだけやっていればOK」という業務の進め方はありません。売上最大化に向け、そもそも何をやるべきなのかを考えて成果を出し、更にその型化まで担っていただくことを期待しています。

※新規営業はほぼなく、既存企業の深耕が中心です

クライアント向け業務

採用戦略コンサルティング

事業責任者も見据えた幅広い社内キャリアパス

法人営業として成果を出していただいた方は、営業企画、マーケティング、業務改善、プロジェクトマネジメントなど、多岐にわたる業務にチャレンジいただき将来的には事業責任者レベルを目指していただきたいと考えています。事業領域の拡大に伴い法人営業組織も拡大しており、早期にマネージャーやリーダーとして組織を率いる経験を積むことも可能です。

代表直下組織という成長環境

法人営業は代表取締役社長である山口直下の組織となります

商談同席の機会も圧倒的に多く、営業のみならずクライアントとの深い関係構築などビジネスパーソンとして成長するための知見を吸収する機会が豊富にあります。

必須経験

企業の意思決定権者向けにセールスorコンサルティング経験がある方 →無形商材だけでなく、有形商材であっても課題解決型のご経験であれば歓迎いたします。クライアントの採用課題解決を通じて、より深く事業課題解決に貢献していくマインドをお持ちの方。日本の転職市場は、転職環境の変化や企業の採用ニーズ増加に伴い、急速に拡大しています。一方で、既存事業者のサービス品質には構造的な課題が存在し、求職者のユーザー体験の悪さは長年放置されてきました。

そうした現状に対し、MyVisionでは、「徹底したシステム化と仕組み化により、質/量ともに、圧倒的に高水準な転職支援を提供する」という事業ビジョンを掲げ、業界全体の課題解決を志しています。旧態依然とした人材業界の非効率的なプロセスや、前時代的な業界慣習を一新し、キャリアアドバイザーが求職者に向き合う時間を最大化することで、満足度と納得感のある質の高い転職支援を提供できる仕組みを整えています。

創業以降、現在まで急速な事業拡大を続けてきた弊社は、1つのマイルストーンとして2028年の上場を計画しており、その目標に向け、今後ますます成長スピードを加速させていきます。

そのため、弊社にとって、優秀な人材の採用は経営上の最重要テーマとなっており、一緒に働いていただける仲間を積極的に募集しております。

転職支援の会社で働く魅力

目の前の求職者様及び企業様に直接貢献し、喜んでいただけることが何よりの魅力です。

また、転職の意思決定を最適化することは、求職者個人だけでなく、日本社会全体の課題です。

求職者個人の人生が改善しない。日本社会の賃金が上がっていかない。パフォーマンスの悪い企業に人が残り続け、パフォーマンスが良い企業が成長しない 転職の意思決定ミスを最小化し、こういった課題を解決することが、日本のポテンシャルを実現することにも繋がると考えています。

MyVisionを知る

<取締役インタビュー>

【社長インタビュー】『最高の仕事が最高の人生を作る』を目指して

【CEOインタビュー】人材紹介という国内有数の巨大成長市場。どこにポテンシャルがあり、なぜMyVisionが勝てるのか

【CTOインタビュー】シリアルCTOが二度目の挑戦で事業会社の開発組織作りを選んだわけ

<執行役員インタビュー>

『定量と定性の両方でハイパフォーマンスする』執行役員が語る、MyVisionでマネージャーをすることで得られる視座とスキルとは？

この求人候補者を紹介

