



株式会社マネジメントソリューションズ

【東京】法人向けソリューション営業 リーダークラス

【東京】法人向けソリューション営業 リーダークラス

※年俸制

【その他手当】（弊社規程に準じ支給）

- ・子ども手当
- ・通勤交通費支給（上限5万円）
- ・テレワーク手当

【昇給・昇格】

基本的に年1回（ご入社月により変動）

【試用期間】

有(3ヶ月)※試用期間中の雇用条件の変更なし

勤務地:

東京都港区赤坂ミッドタウン・タワー 29階

条件:

【勤務時間】

9：00～18：00（フレックスタイム制・コアタイムなし）

【休日】

完全週休二日制（土・日・祝日）

年末年始休暇

年間休日：121日 ※FY2023実績（2022年11月～2023年10月）

【休暇】

- ・年次有給（入社月に応じ、最大15日を入社日に付与）
- ・慶弔
- ・記念日
- ・サバティカル
- ・産前産後
- ・育児
- ・介護 その他、就業規則に定める休暇

福利厚生:

- ・確定拠出年金制度
- ・従業員持株会
- ・RELO CLUB導入
- ・ベビーシッター制度
- ・慶弔金制度
- ・サポート制度（PMP受験、PDU取得、英語学習※）
- ・メンター制度
- ・クラブ活動補助
- ・ファミリーDAY
- ・健康診断
- ・全社イベント
- ・welcome会

等々

※TOEIC・Versant受検費補助、営業学習ツール・英会話レッスンの受講補助有り（ただし、補助・受講には諸条件あり）

★関東ITS健保加入

充実した様々なサービスが利用可能です！

＜参照＞<https://www.msols.com/recruit/style/welfare/>

勉強会・研修:

『学びあい、教え合う』を目指し、自主勉強会から外部講師を招いた研修まで、年間約200コンテンツ以上を社内にて実施しています。必須研修コース、プロジェクトマネジメント基礎研修等、キャリアに応じて各種トレーニングを行います。＜参照＞<https://www.msols.com/recruit/career-step/training/>

※入社後は、本社にて1週間のオリエンテーションがあります。

定年:

65歳

※嘱託として1年以内の期間を定めて再雇用する事がある

応募資格

●学歴不問

●性別不問

●非喫煙者

～MSOLは、重要な健康経営宣言として、「残業ゼロ」「喫煙率ゼロ」「健康診断の未受診ゼロ」の3つのゼロを目指し、宣言いたします。～

【求める人物像】

- ・素直で誠実な人
- ・キャリアビジョンを描いている人
- ・プロ意識を持って、自律・自走している（したい）人
- ・チャレンジが好きな人
- ・ベンチャーマインドのある方

選考回数:

面接2～3回、WEBテスト（能力＋性格）

※選考過程において、リファレンスチェックを実施する場合があります

就業場所・業務の変更範囲について:

■業務の変更範囲について

「変更の範囲：当社及び出向（転籍）先における各種業務全般」

■就業場所の変更範囲について

「変更の範囲：人事異動・出向（転籍）等により、当社の国内外の事業所及び当社の事業所以外が勤務地となる場合があります。」

仕事についての詳細

PMO市場の拡大をリードする戦略営業のプロフェッショナルを募集 2021年に立ち上げた営業本部は、短期間で営業体制80名規模の組織まで確立し、粗利率・単価ともに過去最高を達成。盤石な基盤を築いた今、当社は次なるフェーズへと踏み出します。中期経営計画「Beyond1000」のもと、国内PMO市場1.4兆円の顕在化を加速させ、売上高1,000億円の実現に向けて、営業部門はさらなる攻勢を仕掛けていきます。

この挑戦の最前線に立ち、戦略的に市場を切り拓く営業のプロフェッショナルを求めています。

仕事概要

MSOLの成長戦略を最前線で牽引する営業ポジションです。既存クライアントの深耕と新規クライアントの獲得を通じて、企業の経営課題に対するソリューションを提案し、ビジネスの変革を支援していただきます。単なる営業ではなく、クライアントの“相談役”として信頼を築き、経営層と対峙しながら、戦略的な提案を行うことが求められます。また、チームを率いて営業戦略の立案・実行を担い、組織全体の成果を最大化するリーダーシップも発揮していただきます。

主な業務内容

クライアントの経営課題のヒアリングと分析、最適なソリューションの提案 既存顧客とのリレーション強化およびアップセル・クロスセルの推進

新規顧客開拓に向けたリード獲得戦略の立案と実行

営業チームのマネジメント（戦略策定、プロセス改善、KPI管理など）

営業活動全体の改善提案および実行支援

※入社後は既存クライアントの引継ぎからスタートし、徐々に新規案件や担当領域を拡大。最終的には7社程度の主要クライアントを担当いただく想定です。

※ご自身のネットワークを活かした新規アカウント開拓も歓迎します。

本ポジションの魅力

大手企業を中心とした安定した顧客基盤と、継続的な引き合いの増加 経営層への提案を通じて、企業的意思決定に直接影響を与えるダイナミズム

大規模プロジェクトや企業変革に関わる提案機会が豊富

成果がダイレクトに評価される環境と、キャリアアップのチャンス

必須条件

- ・無形BtoBのソリューション提案型営業のご経験（3年以上）
- ・組織マネジメントやチームリードの経験
- ・営業戦略立案と営業目標管理のご経験

歓迎条件

- ・社内外の関係者を巻き込みながらプロジェクトを推進した経験
- ・コンサルティング会社での営業経験
- ・営業企画・事業企画経験

会社名

株式会社マネジメントソリューションズ

代表取締役社長兼CEO:

金子 啓

本社:

〒107-6229

東京都港区赤坂9-7-1 ミッドタウン・タワー29階

TEL : 03-5413-8808 FAX : 03-5413-8809

中部支社:

〒450-6315

愛知県名古屋市中村区名駅1-1-1 J Pタワー名古屋15階

TEL:052-854-7756 FAX:052-308-8362

関西支社:

〒530-0001

大阪府大阪市北区梅田3-2-2 J Pタワー大阪18階

TEL:06-7222-0266 FAX:06-7632-2086

グループ会社:

株式会社MSOL Digital

〒107-6229 東京都港区赤坂9-7-1 ミッドタウン・タワー29F

株式会社テトラ・コミュニケーションズ

〒102-0072 東京都千代田区飯田橋3-11-13 飯田橋i-MARK ANNEXビル4F

MSOL INC (米国)

221 River Street, Hoboken, NJ 07030, USA

麦嵩隆管理咨询（上海）有限公司

上海市静安区北京西路1701号静安中华ビル2610室

会社についての詳細:

会社情報

MSOLとは、「Managementの力で、社会のHappinessに貢献する」ミッションのもと、プロジェクトマネジメントのプロフェッショナルとして経営層から現場まで業種業態問わずあらゆるプロジェクトにおいて、単なる改善提案に留まらず当事者意識を持って実行する、いわゆる"実行支援に特化したPMO"としてお客様のプロジェクトを成功に導くコンサルタント集団です。

会社概要はこちら

事業内容

MSOLはプロジェクトマネジメント支援を主軸としながら、5つのサービスを提供しています。

■プロジェクトマネジメント支援（PMO）

企業のさまざまな組織・プロジェクトにおいて、各現場で抱える課題やその原因を分析し、打つべき施策や解決策を提供し、現場に即した「実行支援」を行うのがMSOLのPMOです。

■EPMO

個々のプロジェクトでは対処できないお客さまの根本的な組織課題をEPMO（Enterprise Project Management Office）や部門PMOという立場で、問題への対症療法的なアプローチではなく、予防医療的なアプローチでリスクマネジメントの仕組みから企画検討/導入定着までを伴走します。

■PMO Center

これまでの経験から各種PMOサービスをパッケージ化。PMO Centerに属する弊社PMOがプロジェクトの早期立ち上げと効率的な運営サービスを提供し、リモートでご支援します。

■PROEVER（パッケージソフトウェア）

プロジェクトマネジメント専門会社としてのノウハウ/経験を結集させたプロジェクトマネジメントソフトウェアで、お客さまのプロジェクト成功とマネジメント成熟度向上を支援していきます。

■トレーニング

MSOLのプロジェクトマネジメントの理論/方法論をベースとした、基礎スキルの習得および実際にプロジェクト活動にも役立つ、実践的なトレーニングプログラムを提供しています。

この求人に関心のある候補者を紹介

