

Leverages

レバレジーズ株式会社

【新規事業】法人営業・医療テック事業部@渋谷

医療テック事業部/渋谷/営業/法人営業（新規事業）

▼給与例：年収520万円の場合

月給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）

【必須要件（非公開）について】 ※求人票掲載NG

※以下要件に合致しない場合でも、経験・年齢に応じて検討可能

▼年齢：今年度29歳の方まで

▼経歴：

- ・離職期間：3か月以下
- ・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

【必須要件】

- ・高専・大卒・大学院卒の方
- ・正社員として営業もしくは販売経験1年以上

職種 / 募集ポジション

医療テック事業部/渋谷/営業/法人営業（新規事業）

求人タイトル:

【新規事業】法人営業／医療テック事業部@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:

東京都渋谷区桜丘町1番1号渋谷サクラステージSHIBUYAタワー25F/26F

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）

■年次有給休暇

■産前・産後休暇

■育児休暇

■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：1.9万円／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

◎詳細業務

『顧客展開グループ』

当社のSaaSプロダクトを利用いただく顧客に継続してご利用いただけるようサービスの改善提案やフォローを行って頂きます。その際に、患者様の入居先の相談を受け、入居者やご親族の方たちと連携をとり、介護施設へご紹介する仕事を中心の業務となります。また、顧客のプロダクトの利用状況に応じて適切にアドバイスをしていただいたり、顧客の声をSaaSプロダクトに反映させたりと様々な支援を行っていただきます。

◎当ポジションの魅力

- ・新規事業のため、正解がない中で事業を一から創り上げていく経験を積むことができます。
- ・まだITが浸透していない業界に影響力を発揮して、社会課題に貢献することができます。
- ・市場・競合調査を始め、事業戦略構想や採用、育成、文化醸成、クライアントの業務課題解決など多岐にわたる仕事があります。

◎身につけられるスキル

- ・ToB・ToC両面での営業スキル
- ・仕組み・施策の立案～実装～効果検証までの実践的なスキル
- ・事業運営スキル
- ・組織マネジメントスキル

◎キャリアパス

・アパレル業界出身 入社2年目 昨年立ち上がった新規事業に着任後、キャリアアドバイザーとしてトップの成果を継続的に残す。並行して事業改善や提案など多岐にわたる仕事に関わりながら影響範囲を広げ、約10ヶ月でリーダーに昇格。現在チームマネジメントに従事。

組織について

◎医療テック事業部について

当事業は、現在「人不足」が深刻となる業界である医療・介護福祉業界に対して、人材サービス以外で同業界に新たな価値貢献を行っていかうという目的の一環として立ち上げられた新規事業となっています。介護施設情報の非対称性を解消し、更には介護施設を探している人にとって最適なサービスとなるよう、データ・テクノロジーへの投資を行い、業界の生産性改善まで視野を拡げた事業展開を行っていきます。

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
<https://melev.leverages.jp/entry/2022/02/16/132048>

必須要件

- ・高専or大卒以上
- ・正社員として営業もしくは販売経験1年以上

歓迎要件

- ・新規開拓営業経験
- ・リーダー、マネジメント経験
- ・アウトバウンド型営業経験
- ・相対的に高い成果を出した経験

求める人物像

- ・自発的に考えて行動できる方
- ・コミュニケーション能力の高い方（周囲の意図を的確に汲み取れる方）
- ・周辺業務も積極的に巻き取って仕事に取り組める当事者意識の高い方
- ・目標達成へのコミットメントが強い方
- ・年齢にこだわらず、アドバイスを素直に受け取れる方

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

この求人に候補者を紹介

