



【バイリンガルマッチングコンサルタント】英語力を活かす／グロース上場／未経験者も活躍中／働きやすさ・成長環境◎

米国大手ENS企業のM&Aを完了し、さらなるグローバル展開を進めるフェーズで活躍

Job Information

Hiring Company

visasQ Inc.

Subsidiary

株式会社ビザスク【国内外60万人のナレッジプラットフォーム／グローバル展開加速中】

Job ID

1243207

Division

PF事業部 Global ResearchTeam

Industry

Internet, Web Services

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less)

Non-Japanese Ratio

Majority Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Meguro-ku

Train Description

Tokyu Denentoshi Line, Ikejiri Ohashi Station

Salary

4.5 million yen ~ 7 million yen

Salary Bonuses

Bonuses paid on top of indicated salary.

Work Hours

10:00~19:00

Holidays

有給休暇 / 年末年始休暇 / 慶弔休暇 / 産休・育休 / 週休2日制 / 土日祝日休み

Refreshed

July 26th, 2024 09:00

General Requirements

Career Level

Entry Level

Minimum English Level

Business Level (Amount Used: English usage about 75%)

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

私たち「ビザスク/VisasQ (=Vision + Ask + Questionを組み合わせた造語)」は「知見と、挑戦をつなぐ」をミッションに、世界190カ国60万人超の知見をつなぐナレッジプラットフォームを運営しています。

働き方改革やオープンイノベーションの最前線で急成長し、2020年3月に東証マザーズ（現 東証グロース）上場、2021年11月に米国大手Coleman Research Group, Inc.を買収し、国内市場の拡大と共にグローバル市場の拡大も行っています。

=====

バイリンガルマッチングコンサルタント

=====

多種多様な業界やビジネスについてリサーチを行う、知見データベースのエキスパートといえるポジションです。

実務経験から得られる貴重な知見を持つエキスパートと、戦略立案や新規事業開発、DX、組織開発等、様々な課題を抱えるクライアントを、1時間でマッチングする「ビザスクinterview」をご担当いただきます。

※主に海外クライアント/海外案件をお任せします。

マッチングコンサルタントと協力し、クライアントからの多種多様な依頼に対して、社内外から情報を集め、案件に関連するビジネスや業界を分析を行い、最適な知見を持つエキスパートの提案を通し知見のマッチングを行う仕事です。日々あらゆる国・地域・業界の依頼に対してリサーチを行い、また多種多様なバックグラウンド(地域・業界・職種)のエキスパートとやりとりをしていただきます。

【主な業務内容】

- 多様な依頼案件の要件定義
- 要件に合う業界・職種のリサーチ、最適なエキスパート候補のリストアップ及び提案
- エキスパートのスクリーニング（知見・経験の有無や詳細の確認）
- 提案リストの精査・追加対応
- 開発チームと密に連携し、日々のオペレーションを効率化するシステム開発やクライアント・エキスパートのユーザー体験の向上施策

■主なクライアント

- 外資/日系をはじめとする大手コンサルティング会社
- 金融機関

■案件の一例

業界動向調査、M&A/投資判断のための対象市場の環境調査、注目のビジネスにおける未来予測、新規事業のユーザー調査など

【配属部署】**■PF事業部/グローバルリサーチチーム**

外資/日系をはじめとする大手コンサルティング会社及び金融機関を担当するPF事業部において、海外案件をメインで担当するチームです。

【本ポジションのやりがい】

- 多様なバックグラウンド(地域・業界・職種)のエキスパート、海外拠点在籍のメンバーとやりとりをするグローバルな環境
- 多岐にわたる案件の対応を通して、知的好奇心が満たされる環境
- メイン業務と並行して、データベースを活用した新しいプロダクト作り、業務/組織改善に携わることができる
- 大型のM&Aや投資案件などに世界を大きく動かす案件に間接的に携わることができる
- さらなるニーズ増が見込まれる海外案件を牽引することで事業インパクトを第一線で生み出すことができる

【身に付くスキル】

- 高い語学力及びグローバルコミュニケーション能力
- 課題に対する分析力及び課題解決に向けたロジカルシンキング力
- 幅広い業界知識と多面的な視野
- クライアントニーズにあったソリューションを構築する構想力と実行力
- 高いビジネスレベルの顧客に対する提案力
- PDCAを「量×スピード」両軸で回す、業務改善力
- 自ら事業を推進するリーダーシップ力

【広がるキャリアパス】

- プロジェクトマネジメント（クライアントのフロント業務）
- 事業法人部（事業会社向けの提案）
- 新サービスの企画/推進
- 海外拠点 など

【選考プロセス】

書類選考→面接2～3回→内定

Required Skills**■応募必須条件**

- 顧客折衝経験（1年以上）
 - ビジネスでの実務英語経験 または 海外留学/滞在経験（1年以上）
- ※ご経験とご思考に合わせて、別ポジションなどもご提案させていただく場合がございます

■歓迎条件

- 法人営業
- 英語以外の言語スキル（中国語、タイ語、スペイン語等）
- 目標に対しプロセスを思考し自らやり遂げた経験
- 課題を発見し周囲に働きかけた経験（例：業務オペレーションの改善経験）

≪こんな方が向いています≫

- ビザスクのミッション、バリューへの共感
- 知的好奇心が高い（多種多様な業界・ビジネス・職種への興味）
- 数値目標に対するコミットメントが高い
- 個人だけでなく組織で結果を出すための判断、行動ができる
- 複雑な問題を整理し構造化できる論理的思考力・コミュニケーション力のある方
- スピード感のある環境で優秀な仲間と切磋琢磨したい方
- 前のめりに挑戦できる方

■雇用条件・就業条件

雇用形態：正社員 ※試用期間：入社後3ヶ月（本採用と同条件）

勤務地： 本社オフィス（渋谷／池尻大橋駅）

- 東京都目黒区青葉台4-7-7 住友不動産青葉台ヒルズ10F
【アクセス】
- 井の頭線「神泉駅」南口より徒歩10分
- 田園都市線「池尻大橋駅」北口より徒歩7分
- JR線「渋谷駅」より徒歩18分

勤務時間：10:00～19:00（休憩時間：60分）

給与：450万円～700万円

- ※スキル・経験・能力に応じて決定いたします
- 昇給あり※ 毎年2回見直しいたします

<賃金内訳>

月給：320,000円～(以下一律手当を含む)

基本給：230,000円～

※固定残業手当は月、45時間0分該当分、83,000円(年収450万円～年収600万円の場合)～を支給

事業内勤分の超過時間は追加支給

※給与詳細は、スキルや経験に応じて決定します。

休日・休暇

完全週休2日制、祝日、年末年始、*自己啓発休暇

有給休暇は初年度年間10日間至急（入社後3か月後に付与）

*自己啓発休暇は入社後6ヶ月後から年1回取得可。

福利厚生・その他待遇

- 通勤手当：月額最大3万円まで
- 社会保険：各種社会保険完備
- 借上社宅制度
- 書籍・イベント参加補助
- スポーツジム割引、家事代行サービス
- 産休・育休制度

その他サポート制度多数あり！

詳しくは会社説明資料をご覧ください！

<https://speakerdeck.com/eikohashiba/visasq-about-us>

Company Description

【事業内容】

私たちは「知見と、挑戦をつなぐ」をミッションに、ビジネス経験から得られる貴重な知見を持つ"アドバイザー"と、様々な課題を抱える企業や個人の"依頼者"を、1時間のインタビュー（=スポットコンサル）を中心とした様々なサービスでマッチングする、ビジネス知見に特化した日本最大級のナレッジプラットフォームを運営しています。主軸事業の「スポットコンサル」では、企業が抱える課題に合わせて有識者（登録アドバイザー）をご紹介します、1時間単位で相談や情報提供を行っています。

国内のビザスクの"アドバイザー"になる方のほとんどはプロのコンサルタントではなく、70%は企業に所属する個人、20%は企業OBのシニアです。ビザスクを通じて自分が所属する企業以外で知見を生かす、人生100年時代の働き方の最前線となるサービスです。

近年オープンイノベーションの加速や副業解禁、働き方改革という時流の後押しもあり、サービスは急成長しており、2020年3月には東証マザーズに上場しました。

国内ではすでにトップクラスのプラットフォームとなりつつありますが、国内市場の拡大と共に今後の展望としてグローバ

ル市場の拡大を掲げています。

既に、日本⇄海外のクロスボーダー案件が数多く発生しており30カ国とのマッチング実績がありますが、2020年1月にはシンガポールオフィスを開設しました。

また2021年8月には、同業であるエキスパートネットワークサービス事業をグローバルに展開している、米国Coleman Research Group, Incを買収し子会社化し、ビザスク×Colemanの統合プラットフォームは取扱高100億円に迫り、登録者数40万人超、世界7拠点に広がりました。

今後よりグローバル事業も促進し、世界中の知見と挑戦をつなぐことができるよう、世界で一番のナレッジプラットフォームを目指して成長を加速していく所存です。

「知見と、挑戦をつなぐ」という大きなビジョン実現と一緒に目指すメンバーを募集しています。少しでもご興味をお持ち頂いた方は是非ご応募ください。

ビザスクでは、あらゆる業界、職域を網羅する知見データベースを活用したサービスを提供しています

- ビザスクinterview
- ビザスクreport
- ビザスクexpert survey
- ビザスクweb展示会
- 海外調査
- ビザスクproject
- ビザスクpartner
- ビザスクboard
- ビザスクlite

▼大事にしている6つのバリュー

- ・ 初めから世界を見よう < Think big and global >
- ・ 一流であることにこだわる < Commit to first-class >
- ・ 圧倒的な一番になる < Win or Die >
- ・ プライドはクソだ < Rise above pride >
- ・ 広める努力は全員で < We all evangelists >
- ・ 自由を自覚しているか < No limitation ! >

【アピールポイント：成長の機会が多数】

(1)若手が育ちやすい

ビザスクには外資金融機関や商社、大手メーカーなど出身の、経験豊富な中堅社員が多く在籍しています。彼らは前職で叩き込まれたビジネススキルやノウハウを惜しみなく若手に伝授していきますので、自然と大手事業会社の新規事業部企画者や、トップコンサル、機関投資家等クライアントの高い要求に応えられるようなスキルが身につきます。

(2)超一流企業が顧客

大手グローバルコンサルティングファームや金融機関、大手事業会社の新規事業部企画者や、部長クラス、トップコンサル、機関投資家などを顧客に課題解決を行います。

(3)成長フェーズでサービス開発に携われる

社員の1/3を占めるエンジニア部隊と一緒にサービス開発・新規事業に関わるチャンス(社内新規事業が多数生まれる環境)があります。

■参考記事

「世界中の知見をつなぐ」最前線！グローバルチームリーダー@東京の一日

<https://square.visasq.com/n/n33da78d048db>