



フルフレックス！売上の40-55%還元！新規事業立ち上げ／業界横断、CxO・幹部などハイクラス人材紹介コンサルタント

業界トップの社長率いるスタートアップ。「究極の自由・報酬」×「介在価値の最大化」

Job Information

Hiring Company

XG Partners Limited

Subsidiary

株式会社XG Partners

Job ID

1477025

Industry

Recruitment Agency

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less)

Non-Japanese Ratio

Majority Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Chiyoda-ku

Train Description

Marunouchi Line, Tokyo Station

Salary

8 million yen ~ 10 million yen

Salary Bonuses

Bonuses paid on top of indicated salary.

Salary Commission

Commission paid on top of indicated salary.

Work Hours

★フルフレックス（標準労働時間：8時間）

Holidays

完全週休二日制(土日祝)、年次有給休暇、年末年始休暇(6日)、夏季休暇(3日)、産前・産後休暇、育児休暇

Refreshed

August 3rd, 2024 00:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

None (Amount Used: English Never Used)

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

私たち【XG Partners】は、2023年開業のハイクラス人材紹介会社です。「稼ぐ」か「想い」かの二択ではなく、「究極の自由・報酬」と「介在価値の最大化」の両方を追求。単に紹介料を戴くだけでなく、企業と求職者に高い付加価値を与えるために、自分でも稼げてチームでも戦える伝説のエージェントを共に目指しませんか。

<代表蓮子(ハツシ)よりメッセージ>

私は、コンサルタントとして目の前の人を幸せにしていくことに邁進した結果、圧倒的な業界トップになりました。それでも、「まだまだ全然足りない、個人では限界がある」。そう気付き、今度はその限界に「集団(会社)」で挑み大きなインパクトを生むべく、2023年に当社を開業しました。2024年1月には香港オフィスを設立し、シンガポールも設立予定です。この勢いで会社を拡大させます。

当社がPVやVCとお取引している中で、投資先事業会社のCxOや部長・幹部候補クラスの求人のご相談も多くいただくのですが、対応しきれない状況です。より介在価値を発揮するためこれらのご相談にも応えるべく、業界横断で投資先の事業会社のCxO・部長・幹部候補クラスの人選を自走で進められる人材紹介業界経験者を募集します。

<当社の5つの特徴>**[1]<ミッション>クライアント・求職者に対する「介在価値」の最大化への取り組み。**

顧客が本当に必要としている介在価値は何か、他のヘッドハンターではなく自分を利用してもらう価値は何か。成功体験を全員で増やすため、全員でBest Practiceを共有。自分で創意工夫し、介在価値の最大化に取り組める方を最大限応援します。私たちは名実ともにグローバルレベルで業界No.1のヘッドハンター集団を目指します。

[2]<最強の個>貴方個人のブランディングを強化。

会社のブランドではなく、個人の名前で指名される集団を目指し、ヘッドハンター自身や保有する求人の認知を高める取り組みに会社は投資します。開業半年で年商1億円以上を達成し、無借金経営中。キャッシュは充分にあります。

[3]<最高峰のチーム>個人事業主集団ではなく、情報を連携。

全員が日々の活動の中で手にした情報は、すべて業務システム上に登録し、全社員が利用可能な状況にします。優秀なバックオフィス部隊のサポートを得て情報を蓄積し、強力なデータベースを利用可能にします。

[4]<究極の自由度>フルフレックス・KPI管理なし・副業可能という最大の自由度。

「圧倒的な介在価値を発揮する」という目的を持つ自走型のヘッドハンターに管理は不要と考えています。時間はすべて、お客様と仲間と自分のために使ってください。

[5]<最高水準の報酬>売上高還元率(売上の40～55%を還元)・行動評価に基づく年末賞与など魅力的な報酬。

独立できる実力を持つ方に独立する必要を感じさせない報酬制度を目指し、運用。報酬水準の高さを最高峰に保っています。当社が目指す「介在価値の最大化」には先ず貴方が幸せになる必要があります。そのために売上を上げ、稼いでいただくことも重要です。

※中途採用メディア【Liiga】主催の2024年度「Liiga Professional Agent*」の表彰対象に、代表の蓮子が選ばれ、優良エージェント5選として紹介されました。

<https://liiga.me/columns/1470>

<職務内容>

当社のミッションは「介在価値の最大化」ですので、顧客・求職者との仲介として各場面で介在価値を発揮していただきます。

PVやVCの投資先の事業会社のCxO・部長・幹部候補などのポジションの人材紹介を業界横断で担当いただきます。すでに顕在化している求人に対してどんどん人選をしていただきます。決定した企業については、2回目からは投資先と直接経営について話すなど、深く入って追加ポジションを獲得しながら企業の課題解決をしていただきます。

当社のミッションは「介在価値の最大化」ですので、顧客・求職者との仲介として各場面で介在価値を発揮していただきます。

具体的には・・・**【対企業】**

- ・求人内容や組織課題のヒアリング、求人票作成
 - ↳ 募集要件によりベストな手法を提案。出来ないサーチは出来ないと言えます。
- ・候補者の紹介
 - ↳ レジューメからは読み取れない候補者の特性を理解し、人柄なども含めて紹介。
 - ↳ 単なるレジューメの横流しや、やみくもにレジューメを多く送付することはありません。

【対求職者】

- ・求人媒体へのスカウト送信やヘッドハント(リサーチャーや蓮子とつながりのある候補者もありますが、自分で対応することもあります。)
- ・面談
 - ↳ 初回は30～60分。転職理由やキャリアプランをヒアリング。
- ・面談の内容を活かして企業への推薦状を作成。
- ・提出書類の添削、面接対策など選考のサポート
 - ↳ 生涯のキャリアの伴走者として当社の紹介求人以外のアドバイスも実施。
- ・内定局面での給与交渉、入社日調整等
 - ↳ 本当に良いと思える転職しか進めません。当社案件に拘らず、徹底的に第三者目線で職業選択の自由を実現します。

<求められる能力>

- ・ステークホルダーとの円滑なコミュニケーション能力、チャージングさ

・結果が出るまでのリードタイムに耐えられる強い精神力とバイタリティ

<やりがい>

生涯のキャリアの伴走者として、また何年か先に次のステップに進まれる際にもご相談をいただいたりするのはコンサルタント冥利に尽きます。企業に関しても、採用者を出すことでより深い経営課題に寄り添い、共に事業を盛り上げていく楽しみがあります。また、業界横断で対応するポジションのため、様々な業界に携われるのも醍醐味の1つです。

<厳しさ>

こちらのポジションは新規事業立ち上げになります。当社としての新しい試みになり、最初は試行錯誤で動かないといけません。

◆社員：14名

Required Skills

◆応募条件(必須)

★未経験歓迎

<求めるものは、シンプルな5つの条件だけ>

- 1.人材紹介経験(求人開拓以外、自走できるだけの経験。求人は豊富にありますので、今までの経験から創意工夫しながら自分で考えて進めていただきます。)
- 2.「介在価値の最大化」という想いを共にし、真面目に誠実に取り組める。
- 3.コミュニケーション力、特に相手が心を許すようなチャームがある。
- 4.1人目を決めるまでモチベーションを維持するのが大変なので、強い精神力とバイタリティ。
5. お金を稼ぎたい。
 - ・日本語力：nativeレベル
 - ・英語力：不要。※英語が使える方であれば、案件の幅が広がります。蓮子の海外出張に同行する機会もあるかもしれません。

<あると役に立つ経験・知識>

- ・経営者とのやり取り経験
- ・役員紹介、部長クラスの人材紹介経験
- ・ファンド投資先企業向け支援経験

<弊社・本ポジションにフィットする方はこんな人>

- ・みんなで会話したり助け合う文化の中で仕事をしたい方
- ・「自分の力で稼ぐ」ことと、「チームで協力し人や企業に寄り添い役に立つ」ことの両方を追求したい方
- ・自分を高めることや高い目標を楽しめる方
- ・初めなかなか結果が出なくてもめげずに乗り越えていける方

<弊社・本ポジションにフィットしない方はこんな人>

- ・「いかに儲かるか」のみに関心がある方
- ・情報を囲い自分だけで仕事をしようとする方

◆雇用形態

正社員

試用期間：有 6ヶ月(試用期間中の勤務条件:変更無)

◆給与

<2年目から年収2000万円可！>

年俸360万～600万円+インセンティブ+年末賞与

★年4回インセンティブ支給

売上の40～55%を還元。4000万円の売り上げで最低1600万円以上の年収になります。

★年末賞与を支給

「介在価値」を大切にしている当社は、ベストプラクティスを100個以上作り、社内外に展開したいと考えているため、たとえば、介在価値を明確に実現できた事例の件数なども評価軸に。

◎目指していただきたい水準

2000万円（入社2年目）

5000万円（入社4年目）

※試用期間は6ヶ月で、その間も雇用形態は正社員です。そのほかの条件に変更はありません。

支払方法：年俸の1/12を毎月支給

上記額にはみなし残業代（月40時間分／7万1000円～11万7000円）を含みます。※超過分は全額支給します

- ・昇給あり：年1回
- ・賞与あり：業績に応じて支給
- ・昇格あり

◆勤務時間

フルフレックスタイム制（標準労働時間8時間）

※求職者が激務のため、21時以降の連絡や至急の対応依頼にもフレキシブルに対応いただきます。そのため、フルフレックスタイム制を導入しています。

※10月以降入社を予定しています。(※もっと早く入社したい、11月～が希望、など、入社時期相談可。まずはご応募ください。)

◆勤務地

〒100-0005 東京都千代田区丸の内2-2-1岸本ビル7階 xLINK丸の内パレスフロント

最寄り駅：二重橋前駅 徒歩2分／東京駅・日比谷駅 徒歩3分 ※駅近5分以内

★海外出張の可能性あり

★転勤なし

※敷地内禁煙（喫煙場所有）

- ◆手当・福利厚生
- ◆昇給 年1回（12月）
- ◆給与改定 年1回（12月）
- ◆賞与 年1回（12月）★昨年度実績：3～10ヶ月分
↳行動評価を元に支給額を算出します。
- ◆交通費全額支給
- ◆社会保険完備（雇用・労災・健康・厚生年金）
- ◆時間外手当（超過分）
- ◆インセンティブ（年4回）
- ◆オフィス内禁煙
- ◆服装自由（私服可）
- ◆副業OK

＜交際費・電話代など＞

営業活動に必要なノートPC、携帯電話、交際費は全て会社支給。仕事がある限り出張も可能です。

- ◆休日・休暇
- ◆完全週休2日制（土・日・祝）
- ◆年次有給休暇
- ◆年末年始休暇（6日）
- ◆夏季休暇（3日）
- ◆産前・産後休暇
- ◆育児休暇

◆定年制

有（60歳）／再雇用あり（65歳まで）

Company Description