

 WorkView Inc.

【子会社出向】経営幹部候補(グローバル志向の方歓迎ポジション)・フレックスタイム制あり・出社とリモートのハイブリッド勤務

「生活機会の最大化」を目指し、人材、不動産、生活領域にて海外含め事業展開中

Job Information

Recruiter

WorkView Inc.

Hiring Company

東証プライム上場企業

Job ID

1492840

Industry

Internet, Web Services

Company Type

Large Company (more than 300 employees)

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

8 million yen ~ 15 million yen

Work Hours

フレックスタイム制・コアタイム：10:00～16:00・フレキシブルタイム：(始業)7:00～10:00 (終業) 16:00

Holidays

・年週休2日制(土曜・日曜)、祝日・有給休暇・慶弔休暇・夏季休暇、年末年始休暇

Refreshed

January 23rd, 2025 11:01

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 6 years

Career Level

Executive

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Fluent

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

建設業界に特化した転職マッチングプラットフォームのマーケティング業務をお任せします。
今回新たに、将来的にマーケティング責任者を任せられる方を募集いたします。

◆具体的な業務内容

- ・ 東南アジア以外のグローバル展開のビジョン、戦略、目標の策定および実行
- ・ 経営計画(経営戦略、事業戦略、財務戦略、投資戦略、組織戦略)の策定
- ・ 事業の管理会計、予算管理の取りまとめ
- ・ 中長期経営計画立案・推進
- ・ PMIプロセスにおける内部統制・コーポレートガバナンス強化に向けた組織設計づくり・推進
- ・ 財務戦略の立案、資本市場や金融機関との折衝
- ・ 海外企業との連携などを中心とする新規プロジェクトの進行

<配属先について>

「幸せでつながる未来」を不動産の領域で、世界中で」をミッションとし、ワクワクする未来を不動産の領域で叶えたいという思いのもと2015年に創業。海外不動産仲介事業・人材紹介事業の2事業が主軸の不動産ベンチャー企業です。（マレーシア、カンボジアに海外子会社あり）

【海外不動産事業】

日本最大級の海外不動産検索ポータルサイトの運営と不動産売買仲介会員数2.5万人。世界12カ国の不動産を検索できるポータルWEBサイトを、多言語（日本語、英語）で運営。全世界の投資家と物件のクロスボーダー取引を結びつけるマッチングサービスを提供しています。現地のライフスタイルや環境・ニュースなども発信。世界中の人が、自国以外の不動産を快適に探せるサービスを目指しています。検索した物件購入のご相談、購入の手続きから管理・売却まで、お客様の国に合わせた言語にてワンストップでサービス提供しています。

【人材紹介事業】

不動産業界特化型転職プラットフォームの運営と人材紹介
業界の企業成長フェーズに合わせた人材の確保問題を解消すべく、業界経験社や不動産業界を目指す方々のニーズに合わせてマッチングを行っております。
2022年8月には登録者20,000名を突破。Googleでの口コミ評価も高く、質の高いキャリアアドバイスと手厚いサポートに定評があります。

Required Skills

【必須スキル】

- ・ ビジネスレベルの英語力

以下いずれかのご経験が1つ以上お持ちの方

- ・ 商社やグローバル展開する事業会社（越境ECなど）で経営企画や事業企画、経営に携わった経験がある方
- ・ コンサルティング会社にて分析・戦略策定・実行まで経験がある方
- ・ 事業会社での経営企画や事業企画、経営に携わった経験がある方

【歓迎スキル】

- ・ 財務戦略の構築経験
- ・ 新規事業開発経験
- ・ ターンアラウンド経験
- ・ インターネット領域におけるベンチャー企業での経営企画・CFO経験
- ・ 海外法人の設立（海外グループ会社の設立）

Company Description

人と組織の最高の出会いを演出する

Maximize opportunities for people and organizations

避けては通れないIT業界の人材難時代、人材採用を取り巻く環境は大きく変化しています。ワークビューは企業ごとに適したタレントアクイジションを構築し、採用人事から戦略人事への変革をサポートします。

● 人材紹介/転職支援

”人が介在する価値”を最大限発揮した、人と企業の可能性の最大化

私たちは、ただ仕事をあてがうのではなく、個人の「その人らしさ」、企業の「性質」まで見極めた最高の出会いを演出します。

各領域に精通したキャリアコンサルタントが、分業による伝言ゲームのない「両面型」の特性を活かし転職の成功まで伴走します。

● 戦略人事コンサルティング

優秀な人材を獲得する為のHowToを企業の経営戦略とセットで考案

採用戦略コンサルティングからリモートアシスタントのアサインまで、戦略人事のパートナーとして、能動的採用戦略への転換を支援します。

<タレントアクイジションとは何か？>

この数年、海外を中心に、自社の採用担当の役職名に「リクルーティング担当」ではなく「タレントアクイジション担当」を使う企業が増え、採用人事のトレンドになりつつあります。

大きな違いとして、リクルーティングが、既に定義されたポジションごとに期間を定め応募者を募り、来た人材の選別をしていくことに対して、タレントアクイジションは、将来の自社から逆算し、短期長期の採用ターゲットを定義、採用、ブランドを構築し、候補者の獲得活動と同時に将来の戦力になりうる人材をプールしていくといった、より広範囲で経営戦略と

密接した、継続的な攻めの活動を差します。

ワークビューはタレントアクイジションの構築に伴走する事で、人と組織の最高の出会いを演出します。