

GLG

シニアアソシエイトクライアントソリューション (金融機関・事業会社チーム) | 金融 / ヘルスケア業界経験者歓迎!

第二新卒歓迎【急成長】外資系スポットコンサルティング最大手

Job Information

Hiring Company

[Gerson Lehrman Group](#)

Subsidiary

GLG-Gerson Lehrman Group

Job ID

1497016

Industry

Business Consulting

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less) - International Company

Non-Japanese Ratio

Majority Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Train Description

Hibiya Line, Kamiyacho Station

Salary

4.5 million yen ~ 6 million yen

Work Hours

9 : 00~18:00

Holidays

土日祝日

Refreshed

October 4th, 2024 15:09

General Requirements

Career Level

Entry Level

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

事業概要

GLGは、世界最大の有識者ネットワークを誇るENS(Expert Network Services)業界のリーディングカンパニーです。100万人以上の有識者のデータベースから、市場・企業・トレンドなどについて“知りたい”クライアントと、それについて“知見・経験”のある有識者を直接繋ぐことで、世界中のビジネスプロフェッショナルの様々な事業・経営課題における意思決定の支援を行っています。

《代表的なソリューション》

- GLGインタビュー：有識者との1 on 1の電話インタビュー
- GLGサーベイ：主にB2Bの回答者を対象とした定量・定性オンラインサーベイ
- GLGカスタムプロジェクト：調査ゴールを達成できるようGLGが持つリソースをフル活用し伴走支援
- GLGイベント：多種多様な業界の有識者による講演やパネルディスカッションイベント
- GLGライブラリー：過去に実施したイベントコンテンツやその文字データが視聴・閲覧可能

《主なクライアントタイプ》(※Fortune100企業のうち、約4割がGLGのクライアントです)：

- 金融機関(PEファンド、ミューチュアルファンド、ヘッジファンド、投資銀行、証券会社など)
- 事業会社(商社、メーカー、製薬会社、IT企業、スタートアップなど)
- コンサルティングファーム(戦略系、総合系、IT系など)

各組織の役割：

GLGは主に以下にチームに分かれています。

- Client Solution Team: 既存顧客へのGLGソリューション提供業務を担当
- Business Development Team：新規顧客への開拓営業を担当

今回募集しているポジション：

金融機関、及び事業会社の既存アカウントマネジメントを担当するClient Solution Teamへの配属となります。クライアント企業の調査ニーズに応じて、データベースから該当する有識者をサーチ・マッチングし、電話インタビューの機会を設けることで、クライアント企業の知識構築のサポート、調査支援を行って頂きます。案件によっては、迅速な対応を求められる為、限られたタイムフレームの中で、複数のクライアントの要望の分析・優先付けを行い、的確な候補者及びソリューションを提供することが求められます。必要に応じて、電話インタビューの手配以外にも、対面インタビューやイベント登壇者の手配、カスタマイズソリューションなどの提案にも関わって頂く予定です。

一次面接の前に採用担当者とのカジュアルな面談を設けており、GLGについて、募集ポジションについてご説明いたします。募集要項からはわからないことなども質問いただくことも可能です。

主な業務の流れ：

- クライアント企業からの要望やニーズをヒアリング
- 有識者データベースの中、又は外部人材データベースの中から適任者をサーチ・リスト作成
- 該当者がいなければ、データベース外部から新規でリクルーティングを実施
- 該当者がいれば候補者に連絡し、受諾の可否及びマッチング度合いを確認
- 電話インタビューの日程調整
- クライアントと有識者間でインタビュー実施

募集背景

急激に伸びてきている日本国内のクライアント企業様からの需要に対応すべく、新しい仲間を求めています。GLGは、グローバルで事業を展開しておりますが、アジア・日本市場は中でも重要市場と位置付けられております。直近では、GLG Japanになかった部門を、海外拠点から移管することで、今後の更なる成長のための下準備・ローカリゼーションも着々と進めております。

配属予定の金融機関/事業会社チームは、二桁ペースで伸びてきている成長部門である為、将来的に、現行のチームを金融機関担当と事業会社担当の2チームを分ける予定です。それにより、それぞれのチーム/グループを統率するような管理職ポジションも増やしていく予定ですので、フィールドプレーヤーのみならず、管理職にもチャレンジ頂く事が可能です。

Required Skills

《必須スキル・経験》

- 大卒以上
- ネイティブレベルの日本語
- ビジネスレベルの英語力(社内公用語およびシステムは全て英語です。日本人同士はもちろん日本語です。有識者との連絡はその方の希望言語によって、様々です。)
- 自発的に考え行動できる方

- チームワークができる方(個人のみならず、組織全体が結果を出すために判断、行動できる方)

《尚可スキル・経験》

- 2年以上のClient facing, Account management, Business development経験
- 高い精度で効率よく、優先付け・マルチタスクができる方
- 世界トップレベルのビジネスプロフェッショナルとうまくコミュニケーションが取れる方
- 好奇心旺盛で、問題解決が好きな方(様々な業界の調査依頼があります)
- 数値目標に対するコミットメントが高い方
- 日本語&英語以外の言語能力(有識者の希望言語が日本語&英語以外の場合は、海外チームがサポートして頂ける体制を取っていますが、直接会話できる能力があれば、尚良)
- ヘルスケアや金融など特定領域に深い知見を持つ方

Company Description