



【経営コンサルタント】マーケティング・セールス領域特化

## Job Information

### Hiring Company

[LiB Consulting co.,ltd](#)

### Job ID

1499444

### Industry

Business Consulting

### Company Type

Large Company (more than 300 employees)

### Job Type

Permanent Full-time

### Location

Tokyo - 23 Wards, Chuo-ku

### Train Description

Ginza Line, Nihonbashi Station

### Salary

6 million yen ~ 10 million yen

### Work Hours

所定労働時間 9:15~18:15 ※時差勤務あり

### Holidays

完全週休2日制（土曜日、日曜日、祝日）

### Refreshed

November 7th, 2024 14:00

## General Requirements

### Minimum Experience Level

Over 3 years

### Career Level

Mid Career

### Minimum English Level

None

### Minimum Japanese Level

Native

### Minimum Education Level

Bachelor's Degree

### Visa Status

Permission to work in Japan required

## Job Description

### 募集背景

リブ・コンサルティングは、スタートアップ、中小・中堅、エンタープライズの3つの事業ドメインにコンサルティングサービスを提供する、国内唯一のビジネスモデルを展開するコンサルファームです。3つのドメインのクライアントへ価値提供を行うことでそれぞれのクライアント層へ新たな価値を生み出すシナジー効果を創出しています。

当社は、戦略の立案を行うだけでなく、仮説検証活動や初期マーケットの探索活動を担う等、現場に深く入り込み”結果の出る成果創出型コンサルティング”を強みとして成長を続けてきました。

クライアントである経営者と共に100年後の世界にもインパクトを残す事業成長を目指しており、ビジョンや想いに共感いただける仲間を増やし、今後の当社の事業をより成長、発展させていきたいと考えています。

## 仕事内容

当社の案件の中でも、マーケティング・セールス領域をメインにコンサルティングを行っていただきます。

「事業を拡大するための戦略」としてマーケティングを位置付けて、プロモーション戦略にとどまらず、企業のプロダクトライフサイクルに合わせてどのように事業収益を拡大するかを具体的に設計し、成果創出まで伴走します。

### ■コンサルティング事例（一部）

- ・新プロダクトにおけるマーケティング戦略策定
- ・BtoBにおけるデジタルマーケティング体制構築
- ・新規市場参入におけるマーケティング調査
- ・カスタマージャーニー策定によるマーケティング強化
- ・デジタル活用による営業組織の生産性向上営業マネジメント改革
- ・営業組織における業務・意識改革

など

## 当社で働く魅力

### 1. 手触り感のある支援ができる

当社の支援は戦略立案や機能の提供のみにとどまらず、企画～実行支援まで関与します。成果主義×現場主義により、クライアントに確実に成果を届け、中長期的な企業の進化・発展までをリードします。自分の仕事がクライアントや消費者、社会にインパクトを与えていることを実感できます。

### 2. 未経験から活躍できる環境がある

入社後は一人前のコンサルタントになるまで専属のトレーナーがつき、週次の1on1で徹底した振り返りを行う機会が儲けられています。成果を確実に届ける専門性の獲得や、経営リテラシーを向上するための多角的な研修プログラムだけでなく、個別に丁寧なFBを受けられる環境で成長角度を高めることができます。

### 3. 経営・CxO人材に必要なスキルを獲得できる

当社の支援では、常に自分が最終責任者であるという意識を持ち矢面に立って仕事をするのが求められます。論点仮説思考やロジカルシンキングはもちろんですが、自身の意見や覚悟を問われる場面が多くあります。シビアな環境だからこそスキルが磨かれます。

### 4. 事業づくりを体感できる

当社では1つの事業部が1つの会社のような位置付けになっており、「自分たちの事業を経営する」というマインドを持ったコンサルタントが集まっています。少数精鋭のチームだからこそ「自ら売上を作り、組織へ貢献している」という実感を得ることができます。

## キャリアパス

### 【入社後～2年目】

経営コンサルタントとしての習熟度を高め、プロジェクトリーダーを担う

### 【3年目以降】

経営コンサルタントとしての価値発揮に加え、個々人の得意領域やキャリア観に応じた複線型のキャリアパスとなっています。

### ■マネジメント型

- ・3年目でマネージャーになり事業創りと組織創りをリードしたのちに、5年目以降はパートナーとして経営陣と共に会社の成長と発展を牽引

### ■専門型

- ・各インダストリーやソリューションにおけるスペシャリストとして専門性を磨き続けることで、顧客価値や会社のプレゼンス向上に貢献

### ■マーケティングセールス型

- ・クライアントの経営課題を把握し、新たな案件の獲得をすることで、事業の拡大に貢献

### ■事業企画型

- ・グループ会社を含めた新規事業の立ち上げから収益化までの一連のプロセスを主導し、事業成果の拡大に貢献

## 雇用形態

正社員

契約期間の定め：なし

試用期間：3か月 ※試用期間中の給与、待遇に条件の変更はございません

**年収**

6,000,000円～

- ・支払い方法 月給制（年俸の12分の1）
  - ・月給 500,000円～
  - ・基本給 358,744円～
  - ・固定残業手当 141,256円～  
固定残業手当の相当時間 50時間
- ※超過別途支給

※経験・能力・前職給与などを考慮して決定します

評価・給与改定：年2回

（適切な評価を行うため、評価調整会議では評価者が1日かけて評価の妥当性の確認を実施しています。）

**勤務地**

103-6001 東京都中央区日本橋2丁目7-1 東京日本橋タワー

※2024年11月より、東京日本橋タワーへ移転

（変更の範囲）会社の定める勤務地（テレワークを行う場所を含む）

受動喫煙対策：施設の敷地内又は屋内を原則禁煙とし、喫煙専用室等を設けています。

**勤務時間**

- ・所定労働時間 9:15～18:15 ※時差勤務あり
- ・所定労働時間を超える労働 有

**働きやすさと働きがいを両立させた働き方**

ハイブリッド制を導入しています。

従業員の働きやすさと生産性の向上、社内コミュニケーション促進を両立させるため、原則として週3日はオフィスまたはクライアント先での勤務、残りの勤務日は選択制となります。

**休日休暇**

- ・完全週休2日制（土曜日、日曜日）
  - ・祝日
  - ・年末年始
  - ・年次有給休暇
  - ・私傷病休暇、結婚・出産・忌引休暇、
  - ・妊娠症状対応特別休暇
  - ・介護休暇・育児休暇
  - 他
- ※年間休日120日（2024年度）

**手当/福利厚生**

- ・社会保険完備（雇用保険、労災保険、健康保険、厚生年金保険）
- ・交通費支給
- ・研修制度
- ・妊娠症状対応特別休暇
- ・結婚祝金
- ・出産祝金
- ・入社メンバー歓迎懇親会
- ・半年に一度の全社コンサルタント懇親会の実施
- ・社内サークル活動支援金
- ・スマートマルシェ
- ・フードデリバリーサービス

**Required Skills****【必須要件】****■下記いずれかに該当する方**

- ・プロジェクトマネジメント経験のある方（規模の大きさは問わない）
- ・経営企画、事業企画、事業開発、マーケティング・商品企画、営業企画などの業務経験のある方
- ・経営者をクライアントにマーケティング・セールス領域で成果にコミットした経験のある方

**■ベース要件**

- ・大卒以上の方
- ・社会人経験が3年以上ある方（業界・職種不問）

**【歓迎要件】**

- ・「100年後の世界を良くする会社を増やす」という当社のミッションに共感いただける方
- ・商材や事業ドメインに囚われず、顧客の本質的な課題解決を行えるような仕事に就きたいと考える顧客志向の強い方
- ・ご自身のスキルアップや市場価値の向上だけでなく、仕事を自己実現の手段として、社会にインパクトを起こすビジネスの創造や社会課題の解決に取り組みたいと考えている方

**選考プロセス**

- ・面接（3回）→内定 ※選考期間は、内定まで2週間半～3週間程度

・提出書類：履歴書、職務経歴書

- ・1次：人事面接
- ・カジュアル面談（現場コンサルタント）
- ・最終：取締役面接

※オンライン面接を実施しております

※オフィス見学可能です

---

## Company Description