



戦略コンサルタント / DXコンサルタント 職 ※第二新卒も歓迎します！※

デジタルも含め、一気通貫で相談できる唯一の戦略ファーム！

募集職種

採用企業名

グローピング株式会社

求人ID

1197974

会社の種類

中小企業 (従業員300名以下)

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

500万円 ~ 2500万円

勤務時間

9 : 00 ~ 18 : 00 (休憩時間1時間)

休日・休暇

完全週休2日制 (土・日)、祝日、年末年始休暇、慶弔休暇 等

更新日

2024年11月21日 06:00

応募必要条件

職務経験

1年以上

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

基礎会話レベル

日本語レベル

ネイティブ

最終学歴

大学卒 : 学士号

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

グローピング株式会社は、アクセンチュア、デロイト、PwC、アビームなどの戦略チーム出身者で立ち上げた、新規ファームです。これまでの「戦略ファーム」とは一線を画した「デジタルも含めて、一気通貫で相談できる唯一の戦略ファーム」を目指します。

BCGやマッキンゼーも「類似」するコンセプトですが、当社は「デジタルと戦略のチームをそれぞれ別のサービスを行うグループとして定義せず、必ずOne Stopでサポートできるようなサービスモデルの実現」を目指しています！

=====

戦略コンサルタント / DXコンサルタント 職

=====

職務概要：

DXプロジェクトへの参画

戦略×デジタルのプロジェクトを、クライアントCクラス（執行役クラス）に伴走して支援します。そのために「戦略的思考」と「デジタルに関する知見」を掛け合わせ、クライアント企業におけるデジタル化戦略・DX戦略推進・実行の“水先案内人”となり、また“エンジン”となり活動することを期待されております。またビジネスモデル/オペレーションモデルの変革、及び新規事業の立ち上げなども行うケースもあります。遂行体制としては、戦略的なバックグラウンドを持つメンバーと、デジタル的な知見を持つメンバーの混成チームで、クライアントとの検討をリードし、戦略立案に向けた調査・分析・考察・示唆出し、ラージサイズのトランスフォーメーションプロジェクトにおけるTMO (Transformation Management Office) としてマネジメントワークに従事します。

新規ビジネス立ち上げ

デジタル技術を活用した、新規ビジネスの立ち上げを行います。DXコンサルティングで培った各種ノウハウ、知見を活かし、自社で新規事業の立ち上げも行います。

◆◆こんな貴方にお勧めです！◆◆

- 戦略コンサルタントとして実ビジネスに近い領域で活躍の幅を広げたい方
- デジタル系の新規事業に興味があり、IPO・事業売却なども見据え、勢いを持って事業立ち上げに取り組める方
- “Strategy, Digital両面のケイパビリティを持って、StrategicなポジションからDXプロジェクトを牽引する”という新しい形のコンサルティングサービスに興味がある方

■選考方法■

面接2～3回

必要書類：履歴書 職務経歴書

スキル・資格

【必須条件】下記いずれかの条件に該当する方

- コンサルティングファーム経験者
- DigitalやAI/IoT等の知見者またはAI/IoT等を活用した開発経験者
- SAP導入、SFDC導入などと併せ、ビジネスプロセス全般の改革推進経験者
- 事業会社における経営企画や事業企画の経験者

【歓迎条件】

- 戦略コンサルティングファーム経験者、またはコンサルティングファームで事業戦略/経営戦略/デジタル戦略等の戦略策定支援の経験がある方
- 大規模・複雑なプロジェクトにおけるプロジェクトリード/マネジメントの経験がある方
- 先進事例リサーチやグローバルでのインタビュー等に対応可能な英語力

【英語力】

会話：初級 読解：初級 文書：初級

その他：

【勤務地】

都内の弊社事務所及びクライアント事務所、
その他当社が指定する場所

【最寄駅】

プロジェクトによる

【雇用形態】

正社員（期間の定め：無）
試用期間：有（4ヵ月）

【給与】

年棒制：年収750万～2,500万円

【昇給制度】

有

【その手当】

優秀なリーダー候補には、ストックオプションの提示も検討中。

【就業時間】

9:00-18:00
フレックス：裁量労働制

【休日・休暇】

土日祝日、年末年始、有給休暇（初年度10日、最大20日）、慶弔休暇

【社会保険】

◆ 社会保険完備／雇用、労災、健康、厚生年金

会社説明

BE Global ▶ BE Digital ▶ Globe-ing!

これまで20年以上にわたり“コンサルティングインダストリー”の一翼を担ってきた中で感じた一つの疑問、我々のインダストリーは本当にクライアントの役に立っているのか？

・・・おそらくは誰もがこのサービス、インダストリーに感じたことがある疑問ではないか、と考えています。

我々Globe-ingは、この「本当にクライアントの役に立っているのか？」という、ある種、コンサルティング産業に求められる永遠の課題に真正面からチャレンジするために、あえてグローバルトップファームから飛び出した、10名のプロフェッショナルリーダーシップ※を中心に、日本からコンサルティング産業を新たなステージに引き上げるといふ思いで立ち上げられた会社となります。（※今後入社予定のメンバー含む）

いわばドリームチームともいえるこのメンバーで「本当に役に立つサービス」ができなければ、この産業に未来はないという悲壮な覚悟で臨んでいる側面もあり、また同時に我々自身が育ってきた/また全身全霊を傾けてきた仕事「無駄なサービス」であるはずがない、という自信にも満ち溢れたチャレンジであると考えております。

我々Globe-ingは、6つの“Don't”を定義することで、これまでと全く異なるファームを目指していきたいと考えております。

1. デジタルを分からない、業務を知らない、ビジネスを知らないのに、xx戦略を描くようなことは、しない
2. 大きなSIやBPOなど、自社ビジネスのボリュームゾーンを自作自演で作り上げるようなことは、しない
3. 本当のプロフェッショナルしか採用、しない
4. 繰り返し使えるノウハウや知見はコンサルティングサービスとして提供、しない
(インダストリアライズし安価で提供する)
5. 本当に自社を変革する気のない、クライアントの変革ごっこにお付き合い、しない
6. 自社ですべてのサービス提供を独り占めするようなことは、しない
(強みを持つ他ファーム、ベンチャーと積極的にコラボレーション)

これは、我々がコンサルティングインダストリーで仕事をしながら内々感じてきた“プロジェクトが失敗する根本原因”を、ある意味で反面教師とした“Don'tの列挙”であり、これらを排除したサービスを提供することで真のClient Successを実現する企業として、人、企業、社会の進化にインパクトが与えられる唯一無二の存在になりたいと考えております。