



IT戦略コンサルタント（執行役員支援）※クライアントのDX戦略立案、具体化を担う！※

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

1198597

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、年未年始休暇、慶弔休暇 等

更新日

2025年03月27日 06:00

応募必要条件

職務経験

3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！

=====

IT戦略コンサルタント（執行役員支援）**職務概要：****DXプロジェクトを支える次世代IT基盤の方向性及び具体的構築内容の支援**

全社を挙げて推進しているDXプロジェクトを、クライアントのDX推進部やシステム戦略部と共にどのようなIT基盤を構築すべきか、将来の姿を見据え方向性の定義を支援いたします。全体の方向性を定義する役割となりますので、クライアントの幹部層と広範囲にわたるIT基盤の方向性について討議を行うこととなります(ポジションによって事業側のITに関する参謀役を担うこととなります)。また、構想策定だけでなくそれらをプロジェクトとしてどのように推進していくべきか、クライアントの立場に立ったプロジェクトマネジメントの支援を行います。

自社における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！◆◆

- ・限られた領域に絞らず、ITに関する広範囲の知見、経験を広げ、将来はCIOとして活躍したい方
- ・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**

- ・ビジネス戦略策定スキル（コンサルティングファームや事業会社の経営戦略・経営企画部門での経験がある方等）
- ・ERP導入の経験(1モジュールのリーダー或いはPMOとしてのリーダー経験及びERPの全フェーズにわたってどのようなタスクが必要か、一通り把握し、実行・マネジメントを経験している方)
- ・一連のシステム導入経験(要件定義～設計・開発～テスト、移行)
- ・1つ以上のソリューション(SAP、SFDC、スクラッチ開発、AWSなど何でも可)に対し、通算5年以上の経験
- ・PMOロール(管理者相当)を3年以上、或いは1チームのリーダー(5名以上のチーム)を3年以上の経験

【歓迎条件】

- ・プロジェクトリードの経験（大規模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等）
- ・製造業、プロセス産業に関する知見、経験

【英語力】

会話：中級 読解：中級 文書：中級

英語でのエキスパートインタビュー等の機会があるため、ビジネス会話可能であることが望ましい

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

【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う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くと考えております。

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。