

GLG

アソシエイトクライアントソリューション (コンサルティングファームチーム) | 英語力を活かしませんか?

業界未経験者歓迎【急成長】外資系スポットコンサルティング最大手

募集職種

採用企業名

ガーソンレーマングループ

求人ID

1482573

部署名

Client Solutions Team

業種

ビジネスコンサルティング

会社の種類

中小企業 (従業員300名以下) - 外資系企業

外国人の割合

外国人 少数

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 港区

給与

450万円 ~ 550万円

勤務時間

9 : 00 ~ 18:00

休日・休暇

土日祝日

更新日

2024年12月10日 16:10

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

ビジネス会話レベル

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

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：

コンサルティング会社のクライアントに対してサービスを提供するClient Solution Team (コンサルティングファームチーム)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、スクリーニング、売り込みを行い、オンライン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業界・企業のリサーチ、仮説の検証のサポートを行って頂きます。多くの案件で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。オンラインインタビューの手配以外にも、対面でのインタビューやB2Bサーベイ、その他の様々な有識者を介したソリューションの売り込み、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から適任者をサーチ (対象者がいない、少ない場合はこちらから提案)
- ・候補者に連絡し、受諾の可否及びスクリーニング
- ・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。

スキル・資格

《必須スキル・経験》

- ・大卒以上
- ・流暢な日本語
- ・ビジネスレベルの英語力
- ・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)
- ・2年以上のB2Bのクライアント対応の経験をお持ちの方 (サービス、営業、アカウントマネジメント)
- ・マルチタスクの経験をお持ちの方
- ・好奇心旺盛で、問題解決が好きの方(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

会社説明