

# GLG

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 / ヘルスケアにご興味のある方大歓迎!

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

### 支社・支店

GLG-Gerson Lehrman Group

### 求人ID

1485896

### 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

### 最寄駅

日比谷線、 神谷町駅

### 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

2025年01月14日 00:00

## 応募必要条件

### キャリアレベル

新卒・未経験者レベル

### 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)/スポットコンサルティング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に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：

GLGにご協力頂ける有識者のリクルーティング及び連絡業務を担当するClient Solution Team (金融機関・事業会社チーム)への配属となります。

クライアント企業からの調査ニーズに応じて、該当する有識者を外部人材データベースなどから探し、コンタクト、GLGのネットワークに参加いただくことが主な業務となります。ご参加いただきました有識者にはクライアント企業とのディスカッション、調査の支援を行っていただきますので、クライアントソリューションチームと密に連携をとり、実施日程など調整などのサポートも併せて実施いたします。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、複数のプロジェクトに対して、優先付けを行い、的確な候補者をリクルートすることが求められます。

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や募集ポジションについてご説明致しますのでお気軽にご応募ください。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クライアントソリューションから受領
- 外部人材データベースの中から適任者をサーチ
- 候補者に連絡し、GLGネットワークについて説明とアドバイザーの経歴の確認
- GLGネットワーク参加への手続およびプロジェクトの概要の共有とインタビュー参加可否の確認
- インタビュー実施日程の調整とインタビュー実施後のアフターフォロー

### 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・日本市場は其中でも重要市場と位置付けられております。クライアント企業へバリューを提供するために、日本人のアドバイザー登録数を増やす計画のもと、オペレーション手法の標準化をすすめる、ネットワークディベロップメント部門の強化と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
- 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。日本人同士は日本語です)
- 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)
- ビジネスコミュニケーションにおける電話コミュニケーションの経験が豊富な方

### 《尚歓迎スキル・経験》

- 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
- 営業職およびサービス企画にかかわる業務のご経験
- 仮説立案をもとに、問題解決策を検討することが得意な方
- 数値目標に対するコミットメントが高い方

## 会社説明