

 WorkView Inc.

グローバル事業戦略・企画（東証グロース上場）／「個人の知見」と「企業」の出会いを演出するBtoBtoC自社サービス

日本共同代表直下の海外企画チームで、グローバルオペレーションの構築をお任せします

募集職種

人材紹介会社
株式会社ワークビュー

採用企業名
東証グロース上場企業（海外売上比率46%のグローバル企業）

求人ID
1492844

業種
インターネット・Webサービス

会社の種類
大手企業（300名を超える従業員数）

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区, 目黒区

最寄駅
東急田園都市線、池尻大橋駅

給与
700万円～1300万円

勤務時間
10:00～19:00 所定労働時間 8時間00分 休憩60分

休日・休暇
・年週休2日制（土曜・日曜）、祝日・有給休暇・慶弔休暇、夏季休暇、年末年始休暇

更新日
2024年12月12日 02:00

応募必要条件

職務経験
6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
流暢

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

日本共同代表直下の海外企画チームで、海外事業における成長戦略を仕掛ける事業戦略・企画を募集！プロフェッショナル・ファーム事業部において、グローバルオペレーションの構築をメインミッションとして担っていただきます。

現在のグローバル事業の課題抽出・論点設定を行い、中期的な海外事業計画の策定、策定された計画の進捗・業績のモニタリングをしながらPDCAを回していただきます。

課題・論点のひとつ、もしくは複数を担当し、解決策の立案と推進を、事業部、開発事業部、日本共同代表と協働しながら、考えるだけでなく自ら事業を推進するポジションです。

【主な業務内容】

ご本人の適性・意向に応じて決定しますが、以下のようなテーマを取りまとめ、考えるだけでなく自ら推進するポジションになります。

・グローバルオペレーションの構築

海外に拠点を持つコルマン社、海外拠点と連携しながら、24時間シームレスにマッチングを可能とするオペレーションの構築を目指します。

・業績のモニタリング/分析

事業の計数管理、モニタリング体制の構築、予実管理、データ集計・分析

・課題の特定とプロジェクト推進

日本共同代表と一緒に事業の重点テーマの検討担当者として、課題の特定～プロジェクト推進まで担当いただきます。

想定しているプロジェクトとしては、海外拠点の立ち上げ、競合調査、プライシング改定、キャンペーン施策の立案、新規商材の開発企画等。

※ご経験とご思考に合わせて、別ポジションなどもご提案させていただく場合がございます

【やりがい】

- ・世界No1を目指す当社のグローバル事業戦略・企画として、グローバル第一線で事業を拡大する経験を積める。
- ・日本共同代表の直下のチームで、海外事業の方針、進捗管理、分析、海外支店の立ち上げ等様々な経験を積む事が出来ます。
- ・事業を推進していく上で、経営陣・開発・事業部など様々な社内ステークホルダーと議論を交わし、事業に大きなインパクトを与えることが出来ます。

【得られるスキル】

- ・日本共同代表と一緒に海外事業を牽引
- ・グローバル×成長企業×上場企業というユニークな環境で、CEOや経営陣の課題に対応しつつ、自ら問題提起をし、新しい仕組みづくりから携わることが出来ます
- ・スタートアップらしい柔軟な組織・文化の中、裁量を持って業務に取り組んでいただけます

【キャリアパス】

- ・海外拠点
- ・経営企画室
- など

英語活用/グローバル・海外展開企業の管理部門やグローバルITに特化。
日系グローバル展開企業の管理部門を中心に求人をご紹介します！

■WorkViewがあなたの転職活動を徹底サポート■

「グローバルコーポレート領域」と「グローバルIT領域」に特化した求人紹介エージェントです。管理部門（コーポレート部門）とグローバルITに詳しいコンサルタントが徹底サポート。日系グローバル展開企業の管理部門、非公開求人への紹介を中心に、個人とグローバルチームの最高の出会いを演出します。

◇ご応募後の流れ◇

1. 応募
2. 当社リクルーターとの電話面談（TEL/Google Meet）
3. 企業様への応募
4. 書類選考・面接
5. 内定
6. オファー面談（必要に応じて）
7. 入社

※ご面談前もしくはご面談時に、該当求人とのマッチング度合いをしっかりと確認します。
CareerCross上ではまずはお気軽にご応募ください！

スキル・資格

【応募資格（必須）】

- ・ビジネスレベルの英語力

加えて以下のいずれか1つ

- ・ 事業会社にて経営企画／事業企画のご経験（2年以上）
- ・ コンサルファームにてクライアントの事業企画／経営企画に関するプロジェクトを担当したご経験
- ・ プロジェクトマネジメントのご経験（例：課題設定、要件定義、関係者間の利害調整、進捗管理）

【応募資格（歓迎）】

- ・ 自ら手を動かし企画やプロジェクトを推進してきた経験のある方
- ・ 経営層・部長等と一緒にディスカッションし、事業を進めた経験のある方
- ・ 自分で仮説を立て周囲に壁打ちし、物事を前に進めた経験のある方

【求める人物像】

- ・ 知的好奇心が高い方（多種多様な業界・ビジネス・職種への興味）
- ・ 個人だけでなく組織で結果を出すための判断、行動ができる方

会社説明

人と組織の最高の出会いを演出する

Maximize opportunities for people and organizations

避けては通れないIT業界の人材難時代、人材採用を取り巻く環境は大きく変化しています。

ワークビューは企業ごとに適したタレントアクイジションを構築し、採用人事から戦略人事への変革をサポートします。

・ 人材紹介/転職支援

”人が介在する価値”を最大限発揮した、人と企業の可能性の最大化

私たちは、ただ仕事をあてがうのではなく、個人の「その人らしさ」、企業の「性質」まで見極めた最高の出会いを演出します。

各領域に精通したキャリアコンサルタントが、分業による伝言ゲームのない「両面型」の特性を活かし転職の成功まで伴走します。

・ 戦略人事コンサルティング

優秀な人材を獲得する為のHowToを企業の経営戦略とセットで考案

採用戦略コンサルティングからリモートアシスタントのアサインまで、戦略人事のパートナーとして、能動的採用戦略への転換を支援します。

<タレントアクイジションとは何か？>

この数年、海外を中心に、自社の採用担当の役職名に「リクルーティング担当」ではなく「タレントアクイジション担当」を使う企業が増え、採用人事のトレンドになりつつあります。

大きな違いとして、リクルーティングが、既に定義されたポジションごとに期間を定め応募者を募り、来た人材の選別をしていくことに対して、タレントアクイジションは、将来の自社から逆算し、短期長期の採用ターゲットを定義、採用、プランを構築し、候補者の獲得活動と同時に将来の戦力になりうる人材をプールしていくといった、より広範囲で経営戦略と密接した、継続的な攻めの活動を差します。

ワークビューはタレントアクイジションの構築に伴走する事で、人と組織の最高の出会いを演出します。