



## コンサルティングファームのグループ会社法人営業部/マネージャー候補の募集！

### Job Information

**Hiring Company**

[Univis Group](#)

**Job ID**

1500709

**Industry**

Business Consulting

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

**Salary**

5 million yen ~ 10 million yen

**Work Hours**

10 : 00 ~ 19 : 00 (休憩1時間) ※クライアントの状況により、9:00 ~ 18 : 00など業務時間が変動する場合がございます。

**Holidays**

完全週休2日制(土日)、祝

**Refreshed**

June 4th, 2026 12:00

### General Requirements

**Minimum Experience Level**

Over 3 years

**Career Level**

Mid Career

**Minimum English Level**

None

**Minimum Japanese Level**

Native

**Minimum Education Level**

Bachelor's Degree

**Visa Status**

Permission to work in Japan required

### Job Description

**【募集要項 本ポジションの魅力】**

- 経営課題の解決を通じて新規顧客開拓を担当
- 少数精鋭で裁量を持って働ける環境
- クロスセルの拡大で多様なスキルを習得可能
- 平均年齢20代後半の成長志向の組織

**■募集背景**

事業拡大中のコンサルティングファームにおいて、グループ会社全体の営業担当として参画いただきます。携わっていただく領域としては会計、経理、財務と、ファイナンスやM&A、法務といった経営課題における全般となります。

ユニヴィスグループは、大手監査法人、大手弁護士事務所、コンサルティングファーム、ベンチャー企業の役員を経験してきたメンバーを中心に構成されたプロフェッショナル集団です。設立10年でクライアント300社超、M&Aコンサルティング、投資実行支援、ビジネスモデル構築支援、経営支援等、多岐に渡ってサービスを提供しています。

今後、更なる成長を実現するため、各事業部、弊社コンサルサービスの新規クライアントの開拓とグループ内のクロスセルの拡大を行うため、当ポジションの中核メンバーとして参画頂く予定です。

#### ■業務内容

業務内容は以下の通りです。

#### ■新規クライアントの開拓

- ・新規クライアント開拓戦略設計
- ・各事業部担当者の業務内容の把握
- ・アポイントの獲得と面談の実施
- ・新規クライアントへのニーズヒアリングとソリューションの提供
- ・その他上記に付随する業務

#### ■事業部間のクロスセルの拡大

- ・各事業部担当者の業務内容の把握
- ・各事業部の既存顧客の他ニーズのヒアリング
- ・グループ従業員に対するユニヴィス内で提供可能な業務内容の周知
- ・クライアントの相談窓口対応とソリューションの提供
- ・その他上記に付随する業務

(個々人の経験やスキルに応じて、お任せする業務内容・範囲は異なります)

また、少数精鋭の組織のため、部門や人ごとに業務内容に縛りがあるわけではありません。そのため、手を挙げれば様々な業務/プロジェクトを経験することができる環境にあります。

#### ■ポジションの魅力

- ・急成長中のコンサルティングファームにおいて、営業領域でグループをリードできます。
- ・創業パートナーで代表取締役ある渡辺の直下で業務ができます。
- ・グループ内に様々なポジションがあり、事業会社では経験できない多様な工偉業戦略立案/実行経験を積むことができます。
- ・様々なバックグラウンドの方と仕事をすることで、職種や職階などの垣根を超えて関わることができます。
- ・従業員の平均年齢は20代後半と若い会社であり、風通しが良く、裁量を持って仕事に取り組むことができる環境です。

#### ポジション・役割

法人営業/マネージャー候補

#### 雇用形態

正社員

#### 給与

昇給1回/年、賞与2回/年

年俸500万円～1000万円を14分割し支給+上限のないインセンティブ

※経験・能力など考慮の上、決定いたします

#### 勤務時間

10:00～19:00(休憩1時間)

※クライアントの状況により、9:00～18:00など業務時間が変動する場合がございます。

#### 勤務地

東京本社：〒105-0001 東京都港区虎ノ門3-8-8 NTT虎ノ門ビル6階

#### 休日休暇

完全週休2日制(土日祝)

年末年始

慶弔休暇

有給休暇

#### 待遇・福利厚生

社会保険完備

交通費全額支給

副業可

ウォーターサーバー完備

服装自由

虎ノ門ヒルズ駅徒歩5分

#### Required Skills

##### 必須

- ・法人営業経験2年程度
- ・M&A仲介、M&A関連業務経験(年数問わず)
- ・下記いずれかの営業経験者

-コンサルティング

-人材(BPO事業もしくは人材派遣・紹介)

※財務会計領域の経験者だと尚可。戦略系コンサルに関連した人材ビジネス経験のある方を希望

**歓迎**

- ・コンサルティングファーム、金融機関、IT企業、広告代理店などでの無形商材の法人開拓営業経験をお持ちの方
- ・コンサル等プロフェッショナルファームでの業務経験をお持ちの方
- ・M&A,会計,戦略系コンサルティングファーム、PEファンド、M&A仲介会社等とリレーションをお持ちの方

**【求める人物像】**

- ・何事にもプロアクティブなマインドセットをお持ちの方
- ・変化を前向きにとらえられるポジティブマインドの方
- ・当事者意識を持ち、業務の枠に囚われず、能動的に行動できる方
- ・困難な壁にぶつかったときも、最後まで諦めずにやり遂げる責任感のある方
- ・対社内,クライアント問わず高いコミュニケーション能力をお持ちの方
- ・マルチタスクに対してスピード感を持って対応できる能力をお持ちの方

---

Company Description