CareerCross by JAC Recruitment

Beyond Well

【セールスメンバー大募集】IT人材の提案営業～新規事業でのコンサルティング営業◆立ち上げ期のコンサルティングベンチャー

≪業界経験不問≫toC,toBいずれか営業経験を活かして成長したい方を募集！

Job Information

Hiring Company
BeyondWell K.K.

Job ID
1523681

Industry
Business Consulting

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Chiyoda-ku

Train Description
Marunouchi Line, Ochanomizu Station

Salary
4 million yen ~ 6.5 million yen

Work Hours
9:00～18:00（実働8時間）

Holidays
完全週休2日制（土・日）祝日

Refreshed
August 19th, 2025 02:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 1 year

Career Level
Entry Level

Minimum English Level
Basic

Minimum Japanese Level
Native

※英語力は必須ではありませんが、できる方は歓迎いたします。

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

- **英語をいかせる：**海外クライアントやパートナー企業との接点もあり、英語が得意な方は活かす機会あり。(英語力は必須ではありません)
- **業務内容：**IT人材の紹介・提案営業、クライアント・パートナー開拓など。
- **会社の特色：**急成長中のベンチャー、様々なバックグラウンドを持つメンバーが活躍中。

募集背景
2020年に設立したばかりの当社は、組織としてもまだまだ若い会社ですが、業績は毎年右肩上がりの急成長中ベンチャーです。
創業初期は3,000万円ほどの売上でしたが、1億、1.5億、5億(今期着地見込み)と順調に拡大しております。
特に3期→今期での成長が著しく、背景としてはコンサルティングファーム、人材業界出身のプロフェッショナルを当社に迎え入れた点が挙げられます。
来期は新規事業の立ち上げ(ERPパッケージ導入コンサルティング事業)、オフィス移転を見据えており、さらなる成長拡大のため、当社の"コアメンバー"となっていただける方を歓迎いたします！

仕事内容
～IT人材の紹介・提案営業メンバーを大募集！～
営業経験豊富なマネージャーのもと、一緒に事業拡大を目指してくれる方を募集しております

＜IT人材の紹介・提案営業＞
エンジニア不足にお悩みのお客様に対し、自社・パートナー企業・フリーランスのIT人材を紹介する仕事です。

営業経験が豊富で優秀なマネージャーと一緒に下記の営業活動を行っていただきます。
==========
◎クライアント開拓営業
大手コンサルティングファーム、SIerを始めとしたクライアント開拓営業です
他社にはない独自の提案メソッドを身につけていただき、優良パートナーとしての信頼を勝ち取ります

◎パートナー開拓営業
IT人材を抱えている企業に業務提携の提案を行い、双方Win-Winの関係性を構築していただきます
お互いの利益が最大となるよう、密なコミュニケーションが欠かせません(時には同業他社との交流会イベントに参加していただくことも！)

◎フリーランス獲得営業
独立して個人事業主として活動されているエンジニアを集客し、当社が抱える案件の紹介を行っていただきます
時には今後のキャリア相談を受けることもあり、対個人での信頼関係を築くことができるかがカギとなります
==========

新規事業の立ち上げも計画しており、上記に限らず様々な活躍の場を提供させていただきます。
メンバーの発案を大切にする風通しの良さが当社の最大の魅力、貴方の意見が会社のこれからを大きく前進させます！

＜キャリアパス例＞
・入社～3ヶ月間：研修＋上司同席で営業開始
↓
・～1年：ひとり立ち、より成果を挙げられるよう、貴方の成長スタイルに合わせたフォローをします！
↓
・2年目～：マネージャーとして部下を持ち、チームマネジメントをお任せします(※希望があれば)
※新規事業立ち上げに伴い、活躍の場・選択肢は多く提供できると思いますので、貴方の希望や適性に応じたキャリアステップを支援させていただきます

＜このようなメンバーが働いています！＞
・コンサルファーム出身の代表
・ITメガベンチャー出身のプロジェクトマネジメントリーダー
・元人材系スタートアップ立ち上げ参画者の営業マネージャー

ベンチャー気質なメンバーだけではなく、大手日系老舗メーカー技術部門出身のメンバーや、来春新卒入社予定のメンバー、大学院文学科卒業の研究肌のメンバーなど様々な仲間がおります！

雇用形態
正社員
※3ヶ月間の試用期間があります。その間の給与や待遇は変わりません。

給与
年収400万円 ～ 649万円
＜月給＞
月給27万7千円～50万円
基本給227,000+固定残業代(5万円～)+賞与
※固定残業時間は20時間／月、5万円～を含む。超過分については別途支給。
※上記を最低ラインとし、スキル・経験などを踏まえて考慮

年収例：
　24歳メンバー/540万円
　27歳マネージャー/700万円

勤務地
東京都
最寄り：御茶ノ水駅、神保町駅(それぞれ駅から徒歩5～7分程度)

勤務時間
9:00～18:00（実働8時間）

※ランチタイムはみんな自由に決めています

休日休暇
■完全週休2日制（土・日）
■祝日
■夏季休暇
■GW
■年末年始休暇
■有給休暇
■産前・産後休暇
■育児休暇
■慶弔休暇
■長期・連続休暇
■介護休暇

待福利厚生・休日休暇
■賞与年2回
■交通費支給（上限月3万円）
■社会保険完備
■時間外手（みなし残業手当超過分）
■役職手当
■資格取得支援制度あり
■PC・モニター支給
■住宅手当（営業成績に応じ支給／最大月10万円）
■オフィスカジュアル
■毎月飲み会（参加自由）　※自粛期間を除く
■社員合宿　※自由参加
■営業経費（役職に応じた上限額まで使用可能）

Required Skills

《必須》
大卒以上/toC,toBに関わらず営業経験者/業界未経験歓迎/第二新卒歓迎

～以下のような方は大歓迎です！～

- ポジティブな思考で最後まで諦めずやり抜く覚悟がある方！
- 将来は独立・起業したいなど成長志向の強い方！
- 思いやりをもってチームワークを大切に働きたい方！
- 圧倒的なスピード感で誰よりも成長したいという気持ちがある方！

※業界未経験者でも丁寧な研修が設けられておりますのでご安心ください

☆当社は面談を「面接」として捉えるのではなく、「貴方が実現したいこと・キャリアビジョン」に対して当社が提供できる成長環境がマッチするかをすり合わせる場として考えています。
また、当社に関すること以外でも、キャリア相談・お悩み相談も歓迎しています。
せっかくのご縁なので少しでもプラスになるようなお時間にできれば幸いです。

選考プロセス
＜WEB/カジュアル面談＞
◎まずはフランクな場で貴方のキャリアビジョン、やりたいことをお聞かせください。当社が提供できる成長環境が貴方のビジョンにマッチしているかご判断いただければと思います！

＜当社オフィス/最終面談＞
◎主には条件面のすり合わせを行います。当社のオフィスにお越しいただき、職場や仲間の雰囲気をぜひ感じてみてください。
◎ご不安な点を一緒にクリアにした上で双方合意となれば、入社までの準備を進めさせていただきます。

Company Description