



【Solutions Consultant】開発経験やコンサル・PM経験を活かして顧客の課題を解決◆多国籍メンバー活躍！

国際色豊かな職場で英語力を活かせる！フルフレックス×リモート自由、柔軟な働き方◎

Job Information

Hiring Company

[LiNKX Inc.](#)

Job ID

1554918

Industry

System Integration

Non-Japanese Ratio

About half Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Train Description

Hibiya Line, Toranomon Hills Station

Salary

6 million yen ~ 8 million yen

Holidays

完全週休二日制 土曜 日曜 祝日

Refreshed

April 14th, 2026 04:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Daily Conversation

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

<この求人の魅力>

- FinTech領域での課題解決型ソリューション提案を推進
- 最先端業界×スタートアップの成長期における事業拡大に直接貢献
- エンジニアとしての開発経験やIT業界でのコンサル、PM経験を活かせる

- ・フルフレックス・ハイブリッド勤務、社内コミュニケーションで英語使用

【職務内容】

事業拡大に伴い、FinTech領域のソリューションコンサルタントを募集しています。
以下の業務を担当頂きます。

- ・顧客のペインと課題を収集し（As-Is 分析）、社内ステークホルダーと協力して解決策を考え、顧客へ提案（To-Be 設計）
- ・顧客との信頼関係を構築・維持し、拡大機会を推進
- ・プロジェクトの進捗状況確認、必要な資料作成等、プロジェクト遂行の円滑化を実現
- ・顧客、パイプラインおよびコスト等の各種予測データの正確かつタイムリーな管理
- ・効果的な顧客管理、及び営業プロセス運用のベストプラクティスの設計開発、導入

この仕事で得られるもの

- ・法人営業およびコンサルティング業務における全般的な業務経験
- ・成長業界の1つであるFinTech領域における最先端技術・ビジネスモデルの知見
- ・トップマネジメント層と共に歩むことで得られる事業運営の経験
- ・スタートアップ成長期、事業拡大に主体的に関与し、ともに成長できる経験
- ・FinTechの事業開発や、金融システムの設計・開発・PM等、経験豊富な各種メンバとの協業

年収

600万円～800万円

年収には月45時間分の固定残業代を含む

勤務地

東京都港区虎ノ門4-1-40江戸見坂森ビル8F

入社頻度：

※入社から1週間：毎日入社

※入社から2週間～4週間：少なくとも週に1回入社

※入社から4週目以降：ハイブリッド（プロジェクトに委ねる）

勤務時間

フルフレックス制度（コアタイムなし）

休日休暇

- ・完全週休二日制
- ・土曜 日曜 祝日
- ・夏期休暇（3日）
- ・年末年始休暇
- ・その他（傷病有給休暇5日）
- ・育児・介護休暇
- ・結婚休暇、出産休暇
- ・有給休暇：入社半年経過時点10日 有給消化率：72%

手当/福利厚生

- ・通勤費（勤務先までの往復通勤費を支給）
- ・健康保険、厚生年金、雇用保険、労災保険
- ・出産・育児支援制度、資格取得支援制度
- ・本の購入サポート、最適なデバイスの貸与

Required Skills

応募資格（必須）

- ・エンジニアとしての開発経験
- ・社内外との優れたコミュニケーションスキル
- ・IT関連プロジェクトにおけるコンサルティングもしくはプロジェクト管理の経験
- ・日常会話レベルの英語力（社内のメンバーとコミュニケーションが取れるレベル）

応募資格（歓迎）

- ・ITコンサルティングファーム・Sler企業での勤務経験
- ・新規事業開発やアライアンス活動等、事業推進・開拓を行った経験
- ・金融業界に関する知見
- ・法人営業担当として、顧客のニーズを理解し、問題解決やビジネス拡大のための提案を実施した経験
- ・セールスサイクルを最後まで管理し、収益を上げた経験（課題ヒアリング、提案、契約締結、案件開始後の状況管理、請求までの一連の業務経験）

選考プロセス

1次面接（オンライン）→2次面接（オンライン）→最終面接（弊社オフィスで対面）

Company Description