



## Leading Headhunter / Senior Recruitment Consultant

**Competitive salary & commission**

### Job Information

**Hiring Company**

[extra mile Inc.](#)

**Job ID**

1578149

**Industry**

Recruitment Agency

**Non-Japanese Ratio**

Majority Japanese

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

**Train Description**

Toei Oedo Line, Roppongi Station

**Salary**

5 million yen ~ 15 million yen

**Salary Commission**

Commission paid on top of indicated salary.

**Hourly Rate**

固定給月収32万円~40万円

**Work Hours**

10:00 AM – 7:00 PM (1-hour break)

**Holidays**

年間休日120日以上 完全週休2日制 年末年始休暇 慶弔休暇

**Refreshed**

February 23rd, 2026 00:00

### General Requirements

**Minimum Experience Level**

Over 6 years

**Career Level**

Mid Career

**Minimum English Level**

Daily Conversation (Amount Used: English usage about 25%)

**Minimum Japanese Level**

Business Level

英語または中国語スキル歓迎 その他言語スキルをお持ちの方は尚歓迎

**Minimum Education Level**

Associate Degree/Diploma

**Visa Status**

Permission to work in Japan required

**Job Description****Job Title / 職種****Leading Headhunter / Senior Recruitment Consultant (Bilingual preferred)**

リーディングヘッドハンター／シニア人材紹介コンサルタント（バイリンガル歓迎）

**Position Overview / 職務概要**

We are seeking a high-performing Recruitment Consultant (Headhunter) who will act as a strategic partner to both client companies and candidates. This role is responsible for managing the full recruitment lifecycle, from business development and client consulting to candidate sourcing and career advisory. For those with proven results, **we expect you to step into a Team Leader role**, taking responsibility for subordinate development and team management alongside your consulting duties.

企業と候補者の双方に対し、戦略的パートナーとして価値提供を行うポジションです。法人営業（RA）および候補者支援（CA）の両面を担い、採用成功まで一貫通貫でリードします。ハイパフォーマーの方には将来的に（あるいは早期から）チームリーダーをお任せし、メンバーの育成やマネジメントにも携わっていただくことを期待しています。

**Key Responsibilities / 業務内容****Client Side (RA – Recruitment Advisory) / 法人向け業務（RA：リクルーティングアドバイザー）**

- Develop new business and manage relationships with client companies
- Conduct in-depth needs analysis and define hiring requirements
- Advise clients on hiring strategies, market trends, and salary benchmarks
- Draft and optimize job descriptions
- Coordinate interviews and negotiate offers
- Support onboarding and long-term client partnerships

- 採用企業への新規開拓および既存顧客との関係構築
- 採用ニーズ・課題のヒアリングおよび要件定義
- 国内外市場動向・年収相場・競合状況を踏まえた採用戦略の提案
- 求人票の作成・改善
- 面接調整・条件交渉
- 内定後・入社後のフォローアップ

**Candidate Side (CA – Career Advisory) / 候補者向け業務（CA：キャリアアドバイザー）**

- Source candidates via databases, direct scouting, referrals, and networking
- Conduct career interviews and assess candidate motivations and competencies
- Provide career guidance and job matching
- Support resume preparation and interview coaching
- Manage candidate experience throughout the selection process

- データベース、スカウト、リファラル等を活用した日本籍・外国籍候補者サーチ
- キャリア面談の実施および志向性・スキルの分析
- キャリア設計支援および求人紹介
- 履歴書・職務経歴書の添削、面接対策
- 選考プロセス全体における候補者体験の設計・管理

- **Management & Leadership / マネジメント・リーダー業務**
- Mentor and train junior consultants to improve their performance
- Manage team KPIs and oversee progress toward collective goals
- Develop and implement effective recruitment strategies for the team

- 部下の育成・トレーニングおよびパフォーマンス管理
- チームKPIの管理および目標達成に向けた進捗管理
- チーム全体の成約率向上のための戦略立案・実行

- **Performance & Operations / 成果管理**

- Manage KPIs such as interviews, submissions, and placements
- Maintain accurate data in CRM/ATS systems
- Continuously build long-term talent networks
- Contribute to team knowledge-sharing and process improvement

- 面談数・推薦数・成約数などのKPI管理
- CRM/ATSへの正確なデータ入力・管理

- 中長期的なタレントネットワークの構築
- チーム内ナレッジ共有および業務改善への貢献

#### What We Offer / このポジションの魅力

- Competitive base salary + performance-based incentives
- Clear and transparent commission structure
- High degree of autonomy and ownership
- Exposure to executive-level clients and candidates
- Fast career progression in a meritocratic environment

- 固定給+成果連動型インセンティブ
- 透明性の高い評価制度
- 大きな裁量とオーナーシップ
- 経営層クラスとの折衝機会
- 成果次第でスピーディなキャリアアップが可能

#### Employment Type / 雇用形態

- Full-time employee or contract employee
- Probation period: 3 months (as a contract employee)
- After the probation period, conversion to a full-time position will be considered upon mutual agreement.

- 正社員もしくは契約社員
- 試用期間：3ヶ月、契約社員
- 試用期間終了後、双方合意のうえ正社員へ切り替え

#### Location / 勤務地

- Minato-ku, Tokyo (Nearest station: Roppongi Station)
- 東京都港区（最寄り駅：六本木駅）

#### Working Hours / 勤務時間

- 10:00 AM – 7:00 PM (1-hour break)
- 10:00～19:00（休憩60分）

#### Compensation / 給与

- Fixed Monthly salary: **JPY 320,000 – 400,000**  
(Includes base salary + fixed overtime allowance for up to 40 hours; overtime beyond this will be paid separately)
- **commission on individual sales performance**
- Performance-based bonus
- Salary review and increase opportunities

Compensation will be determined based on experience and skills in accordance with company policy.

- 固定月給：320,000円～400,000円  
(基本給+固定残業代40時間分含む／超過分は別途支給)
- 売上に対してインセンティブ支給
- 賞与あり
- 昇給あり

※経験・スキルを考慮の上、当社規定により決定します。

#### Benefits / 福利厚生

- Social insurance (health insurance, pension, employment insurance, workers' compensation)
- Transportation allowance (up to JPY 30,000 per month)
- Casual dress code
- Housing allowance (subject to eligibility conditions)
- Annual health check-up
- Lunch subsidy (several times per month)
- Complimentary water dispenser
- On-site vending machines (paid)
- Office Glico snacks available (paid)
- Office Oasis healthy snacks available (paid)
- Employee referral program
- At least 120 annual leave days per year
- Fully implemented two-day weekend system
- Year-end and New Year holidays
- Bereavement and special occasion leave

- 社会保険完備（健康保険・厚生年金・雇用保険・労災保険）
- 通勤交通費支給（月30,000円上限）
- 服装自由
- 住宅手当（条件あり）
- 健康診断（年1回）
- 昼食補助あり（月数回）
- ウォーターサーバー設置（無料）
- 自販機設置（有料）
- オフィスグリコ設置（有料）
- オフィスオアシス設置（有料）
- リファラル（社員紹介）制度
- 年間休日120日以上
- 完全週休2日制
- 年末年始休暇
- 慶弔休暇

---

## Required Skills

### Required Qualifications / 必須条件

- Minimum 5 years of experience in B2B/B2C sales, consulting, recruitment, or related fields
  - Strong communication and relationship-building skills
  - Goal-oriented mindset with resilience
  - Ability to work autonomously in a fast-paced environment
  - Business-level Japanese(N1+)
  - Experience in managing or leading a team
- 
- ヘッドハンティング・コンサル・人材業界等での実務経験5年以上
  - 高いコミュニケーション能力と信頼関係構築力
  - 数値目標へのコミットメント力
  - 自律的に行動できる方
  - 日本語ビジネスレベル（N1以上）
  - マネジメント経験

### Preferred Qualifications / 歓迎条件

- Experience in recruitment, headhunting, or HR consulting
  - English or Chinese proficiency
  - Proficiency in other languages
  - Experience working with executive or high-level professionals
  - Interest in startups, technology, or global business
- 
- 法人営業・個人営業経験
  - 英語または中国語スキル
  - その他言語スキルをお持ちの方は尚歓迎
  - ハイレイヤー人材の支援経験
  - スタートアップ・IT・グローバル領域への関心

---

## Company Description