



## Associate Client Service

法人営業（その他）のご経験のある方は歓迎です。

### Job Information

**Recruiter**

JAC Recruitment Co., Ltd.

**Hiring Company**

非公開

**Job ID**

1587901

**Industry**

Think Tank, Research Institute

**Company Type**

International Company

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Tokyo - 23 Wards

**Salary**

7 million yen ~ 8.5 million yen

**Work Hours**

09:00 ~ 18:00

**Holidays**

詳細は求人ご紹介時にご案内いたします。

**Refreshed**

April 16th, 2026 16:50

### General Requirements

**Career Level**

Mid Career

**Minimum English Level**

Business Level

**Minimum Japanese Level**

Native

**Minimum Education Level**

Bachelor's Degree

**Visa Status**

Permission to work in Japan required

### Job Description

【求人No NJB2343303】

【ポジション概要】

激変するグローバル経済において、企業の意思決定にはかつてないほどの精度とスピードが求められています。その解決策となる同社のナレッジオンデマンドのサービスは、年平均成長率78%という驚異的なスピードで拡大を続け、2025年にはついに業界No.1のシェアを核としています。

特に日本市場は、外資資本の介入による再編や企業の経営改革が加速し、まさに「変革のとき」を迎えています。海外投資家による国内エキスパートへの関心と、国内企業における経営改革に向けた海外企業のベンチマーク調査の増加。この双方

向のニーズが爆発的に高まっており、ナレッジオンデマンドは今や経営戦略に欠かせないインフラとなっています。この追い風を受け、東京オフィスではクライアントからの依頼が供給能力を上回るほどの盛況となっており、対応強化のためクライアントサービスチームでの採用を行っています。

同組織では、クライアント（主には大手戦略ファーム、PEファンド、大手事業会社等）の「意思決定のために知識収集」のニーズに基づき、迅速かつ的確にそのニーズを満たすことができる専門家とのマッチングを実現することをミッションとしているチームです。

#### 【ポジションの魅力】

##### ■グローバルな環境でのキャリア構築

→プロジェクトの半数が海外市場。世界中のエグゼクティブを相手に、ロジカルな交渉術と語学力が磨かれます。また、東京オフィスの社員の35%が外国籍であり、常に多様な視点が交錯するフラットでオープンな環境です。

##### ■様々な産業のリテラシーを学ぶことができる

→未知の領域を短時間でリサーチし、市場構造を構造理解するスキルは、将来どの業界でも通用する武器になります。

##### ■意思決定層を動かす力が身につく

→各分野の第一人者へ参画を直接打診。ハイレベルな層を「説得し動かす」経験を早期タイミングから積むことができます。交渉、説得、プロジェクト管理など、転用可能なビジネススキルが実践で身につきます。

##### ■豊富な成長機会

→同社は全世界で順調な事業成長を遂げていますが、その中でも日本オフィスは一番の成長株であることもあり、成果次第で24〜30ヶ月でのマネージャー昇進も可能です。通常企業の数倍のスピードでマネジメント経験を積めます。また、社内での将来のリーダー育成のため、トップスクールへの進学支援など投資を惜しまない環境であります。

#### 【ポジション詳細】

クライアントサービスチームのアソシエイトとして、求める専門知識にクライアントがアクセスできるよう橋渡しをします。日常業務では、エキスパートの知見を求めるトップクラス企業で働くクライアント（投資担当者、戦略チームメンバー、事業責任者など）から依頼されるプロジェクトに取り組みます。コミュニケーション重視のフロント・ラインポジションであり、複数の並行案件をマルチタスクで進めるスキルが求められます。

～主な業務内容～

■クライアントのプロジェクトにマッチするエキスパートを探し、彼らをスクリーニングするアクションを行います（エキスパートリクルーティング）。リクルーティングの方法としてはコールドコール等の手法を用いています。明確な期日に沿って業務を進行します。

■プロジェクトや該当マーケットの背景、およびクライアントやエキスパートとの活動に適用される法律や規制を短時間で調査し理解します。

■プロジェクトのあらゆる側面に裁量と責任を持ちます。クライアントとエキスパートとのやりとりの開始および管理から、両者の面談スケジュールの綿密な調整まで、一連の業務を担います。

## Required Skills

#### 【必須】

##### ■日本語力・英語力ともにビジネスレベル

※語学力詳細※

・英語：ビジネスで支障なく意見交換ができるレベル。目安としてTOEIC850点相当以上（受験歴は不要です）。  
・日本語：ネイティブまたはJLPT N1相当の会話力・読解力が必須。やや複雑かつ抽象度の高い文章を理解し、適切に自分の意見を会話・メールの両方で表現できるレベル。

##### ■営業等顧客とのコミュニケーションを必要とする業務経験をお持ちであること

#### 【歓迎】

##### ■営業職、特に法人営業の業務経験をお持ちであること

※大手企業を顧客とした経験があれば尚可

##### ■英語の実務使用経験

##### ■大学時における高い学業成績や特筆すべき経験がある方

## Company Description

ご紹介時にご案内いたします