



リクルートメントコンサルタント

実績評価×自分らしく働ける環境 / 英語が活かせるお仕事

Job Information

Hiring Company

PERSOL CAREER CO., LTD. (Bilingual Recruitment Solutions)

Job ID

1593446

Division

Bilingual Recruitment Solutions

Industry

Other (Recruitment Services)

Company Type

Large Company (more than 300 employees)

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Train Description

Hibiya Line, Kamiyacho Station

Salary

4.5 million yen ~ 6 million yen

Work Hours

フレックスタイム制、コアタイムあり (11:00~16:00) ※標準的な勤務時間帯：9:00~18:00

Holidays

完全週休2日制 (土日祝)

Refreshed

May 28th, 2026 12:03

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Basic

Minimum Japanese Level

Business Level

Minimum Education Level

High-School

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

BRSの特徴

- BRSは語学力をお持ちの人材・グローバル企業に特化した人材紹介サービスを提供しています。
- 国籍やバックグラウンド含め、多様性豊かなメンバーがマルチカルチャーな環境で活躍しています。
- 一人ひとりの成果が評価されやすく、また組織の成長に直接的に関わっていただける可能性も大きく秘めています。

仕事の魅力

- HR業界をリードする存在のパーソルグループで、企業と個人の成長に直接貢献できる醍醐味を味わえます。
- 成果がインセンティブに直結！インセンティブは年に4回支給タイミングがあり、実績次第で高みを目指せます。
- ご志向に応じて、将来的にチームを率いるマネジメント/数々の実績を上げ続けるトッププレイヤーとしての活躍も可能です。

業務内容

■ 企業の中途採用支援

専門知識や情報を活かしながら、企業の成長を後押しする採用戦略を提案・実行していただきます。

- 採用支援先の開拓：業界知識を活かし、新たな支援先企業を開拓していただきます。
- 人材マッチング・採用戦略の提案：企業の要件に合った人材をサーチ・提案し、企業の採用成功を目指します。
- 採用パートナーとしての継続的支援：転職市場の動向やアドバイスを提供し、企業を長期的に支援します。

■ 個人の転職支援

求職者のキャリアパートナーとして、転職活動を支援し、人生の変化をサポートします。

- 転職活動支援：求職者の現在と希望をヒアリングし、最適な転職先を提案します。応募から入社後のフォローまで包括的に支援します。（応募書類の作成支援や面接準備、条件交渉、入社から入社後のフォローなど）
- 新たなキャリアの可能性を開拓：転職潜在層に対しても、転職市場の情報提供を通じて、新たなキャリアの選択肢を提案します。

※業務の変更範囲：会社の定める業務

賞与：有（年4回 ※業績に応じて別途インセンティブとして支給）

はたらく環境

- フレックスタイム制度（コアタイム有）や、従業員の自律的なキャリア形成を支援する副業制度など、柔軟なはたらく方が可能です。
- 営業サポートチーム[SH3.1][SG3.2]が、コンサルタントの庶務業務を日々サポートしています。
- 人材紹介業界が初めての方でも業務を体系的に学び理解できるよう、経験者の方でも安心してオンボーディングできるよう、研修チーム(Talent Management)が充実した研修カリキュラムとサポートを提供しています。

Required Skills

必須条件

- 営業経験 目安3年以上（法人/個人不問）
- 基本的なPCスキル（Word, Excel, Powerpoint）

語学スキル（いずれも必須）

- 日本語：ビジネスレベル以上
- 英語：日常会話レベル以上（ビジネス会話レベル以上の方歓迎）

求める人物像

- 「売れる商材」ではなく、「売る工夫」が必要な商材の営業経験がある
- 短期の数字だけでなく、中長期のKPIを意識して営業できる
- 新規開拓・新規顧客に対し、顧客からの信頼を獲得し、継続的な受注に繋げることができる
- 自ら考え、行動し、成果を上げられる

Company Description