



Associate Client Service

英国本社の急成長ナレッジオンデマンド企業での募集です。 法人営業（その他）のご...

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company

英国本社の急成長ナレッジオンデマンド企業

Job ID

1594027

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

June 11th, 2026 16:00

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】

同社は「意思決定のために知識収集を行ないたい企業」と「その分野に精通する専門家」を繋ぐ「ナレッジオンデマンド」と呼ばれるビジネスを展開している英国本社の外資系企業です。世界8カ国にオフィスを持つ同社は、業界シェアトップクラスであり、世界屈指の急成長企業として各所から注目を集めています。今回は同社の東京オフィスでの「Client Service Team」という組織での採用ポジションとなります。

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ます。

【採用背景】

激変するグローバル経済において、企業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、今回の採用に至っています。

【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、日本オフィスで働くメンバーは全員で約40名で、全体の30%程度が外国籍のメンバーであり、オフィス内はインターナショナルな空間。20代の社員が多く、常に活発な意見の飛び交うエネルギッシュな雰囲気も特長です。また、3か月ごとに4日分の在宅勤務申請が可能で、制度を活用して旅行にあわせて香港やソウルなどのグローバルオフィスから勤務する社員もいます。

■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。

～主な業務の流れ～

▼STEP1 / プロジェクトのアサイン

クライアントからメールでヒアリング調査の依頼が届き、担当プロジェクトにアサインされます。

▼STEP2 / 依頼内容の確認・業界理解

クライアントと10~15分程度の電話ミーティングを行い、求めている知見やプロジェクトの目的・ゴールを把握します。その内容をもとに、最適な専門家像を明確化していきます。

▼STEP3 / 専門家のリサーチ・選定

社内データベースに加え、外部ツールや各種ネットワークも活用しながら、プロジェクトに最適な専門家をリサーチ・選定します。新たなネットワークの開拓も重要な役割の一つです。

▼STEP4 / 専門家へのアプローチ

選定した専門家へ電話でコンタクトを取り、案件概要のご説明や知見の適性確認を行います。その上で、クライアントとのインタビューへの協力を依頼します。

▼STEP5 / クライアントへのご紹介

専門家との会話内容をもとに詳細プロフィールを作成し、対応可能な日時とあわせてクライアントへご提案します。

▼STEP6 / インタビュー実施

クライアントと専門家の間で、約1時間のヒアリング調査（エキスパートインタビュー）が実施されます。

【業務についての補足情報】

◎電話・メールでのコミュニケーションが中心で、対面での訪問はほとんどありません。

◎プロジェクトで使用する言語は、英語が約8割、日本語が約2割です。

◎「24~72時間以内に専門家とのインタビューを設定したい」という依頼が多く、スピード感を持って対応します。1日あたり5~10件程度のプロジェクトを担当します。

【中途入社で活躍している社員の例】

(1) 建設業界の営業職での経験者

新卒で入社した建設会社で営業職として3年ほど在籍したのち、同社へ転職。一年半でマネージャーに昇進し、現在は東京オフィスのコアメンバーとして経営に近い視点で活躍中。

(2) 広告代理店での経験者

新卒で入社した日系広告代理店で営業企画を3年経験。日系企業ならではのサポートや働きやすさも感じていたものの、成長や昇進スピードの限界を感じ、同社へ転職。日中英の言語力を駆使し、入社後一年目で東京オフィスを代表するトップパフォーマーとして香港オフィスでの研修へ抜擢。

(3) 日系メーカーでの営業職での経験者新卒で精密機械を作るメーカーに就職し、1年半ほど、営業担当としてお客様をサポート。より海外ビジネス携わるため、スピード感のある環境を求めて同社へ転職。現在は持ち前の営業力で即戦力として活躍し、チームの成長に直接貢献。

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）。

→1次面接実施までに英文レジュメのご用意をお願いします

・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