



アソシエイト（タレントコーディネーター候補）

【リモート相談可】【グローバル環境】【英語が使える】【社内イベント多数】

Job Information

Hiring Company

linkties Holdings Co., Ltd.

Subsidiary

Shahani Associates

Job ID

1597658

Industry

Other (Hospitality)

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less) - International Company

Non-Japanese Ratio

Majority Non-Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Train Description

Nanboku Line, Roppongi Itchome Station

Salary

3.5 million yen ~ Negotiable, based on experience

Salary Bonuses

Bonuses paid on top of indicated salary.

Salary Commission

Commission paid on top of indicated salary.

Work Hours

会社の規定に準ずる

Holidays

完全週休二日土日(祝日を含む)

Refreshed

August 20th, 2026 15:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level (Amount Used: English usage about 50%)

Minimum Japanese Level

Fluent

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description**【ポジション概要】**

Associate は、SHAHANI におけるタレントコーディネーターへのキャリアパスの入り口となるポジションです。未経験からのスタートではなく、これまで新規開拓型の営業やテレアポで培ってきた行動量・架電力を、人材紹介という新しいフィールドで活かしていただくポジションです。入社初日から体系的な OJT プログラムに参加し、実務を通じてスキルを習得していきます。本ポジションでは、電話を使ったアウトリーチ（コールドコール）が業務の中核であり、この点に前向きに取り組める方を求めています。

【業務内容】

- 候補者サーチ業務（コア業務）：主に電話でのアプローチを中心に、必要に応じて LinkedIn やメールも活用
- 候補者との関係構築・フォローアップ
- 事務・アドホック業務のサポート（議事録作成・データ管理・リサーチチームとの連携等）
- 面接スケジュール調整および進捗管理

※ 各業務にはKPIが設定されていますが、あくまでも目安であり絶対的な基準ではありません。最も重視するのは努力と継続的な成長です。

【会社概要】

SHAHANI ASSOCIATES は、2005 年の創業以来、「Putting People First」を掲げ、金融・コンサルティング・エージェンシー・CX 分野において、日本市場のトップ企業に対し優秀な人材をご紹介してきました。深い業界知識・精度の高いリサーチ力・誠実なアプローチを武器に、20 年以上にわたりクライアントと候補者双方から高い信頼を得ています。2026 年 4 月、Forbes JAPAN 発行元であるリンクタイズホールディングス株式会社のグループ会社となりました。グループが持つ広範なブランドネットワーク・プラットフォーム・情報発信力と、SHAHANI のサーチ主導型アプローチを掛け合わせることで、クライアントおよび候補者双方に対してこれまで以上に付加価値の高いサービスを提供してまいります。SHAHANI のアイデンティティと強みは今後も継続しながら、さらなる成長フェーズへ入っています。

【雇用形態】

正社員

【給与】

基本給：月額 30 万円～35 万円（前職給与・実務経験を考慮のうえ応相談）

■ボーナス：あり（タレントコーディネーター昇格後、成果に応じたインセンティブとして支給。詳細は面談にてご案内）

【就業時間】

会社の規定に準ずる

【勤務地】

東京都港区六本木（リモート可否については選考過程でご案内）

【休日休暇】

完全週休二日制(祝日を含む)

【待遇・福利厚生】

会社の規定に準ずる

Required Skills**【必須要件】**

- 社会人経験 3 年以上（実務経験者を想定。新卒・第二新卒は対象外）
- テレアポ・飛び込み等の新規開拓型営業、またはアパレル等の KPI コミット型の店舗販売経験（例：太陽光パネル、保険、通信商材、教育、アパレル販売など）
- 電話でのコミュニケーションを日常的に行い、一定の架電量をこなしてきた経験
- 目標（ノルマ・KPI）を継続的に追い、達成してきた経験

【歓迎要件】

- 法人向けソリューション営業経験（SaaS、無形商材、リース商材等）
- 金融・コンサルティング・広告代理店業界への知的好奇心
- スケジュール調整・事務対応の経験
- ビジネスレベル以上の英語力

【求める人物像】

- 断られても切り替えて架電を続けられる、精神的なタフさがある方
- マルチタスクな環境でも優先順位をつけて正確に業務を進められる方

【このポジションで得られるもの】

- 人材紹介という新しいフィールドで、これまでの架電力・行動量を武器に成果を出せる環境
- 採用プロセス全体（コーディネーションからクロージングまで）の理解
- 成果に応じてスピーディーに評価される、実力主義の環境
- 金融・コンサルティング業界に触れることで得られる、新たな業界知識

Company Description