VENECT

【未経験からPMへ】「プロジェクトがうまく進まない…」を根本解決するPMコンサル◆年間休日126日

「プロジェクトがうまく進まない…」顧客の根本課題を解決して事業成長を推進

Job Information

Hiring Company
VENECT Inc.

Job ID
1610052

Industry
Business Consulting

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Shibuya-ku

Train Description
Ginza Line, Gaien Mae Station

Salary
4 million yen ~ 8 million yen

Work Hours
10:00 ~ 19:00（実働8時間、休憩1時間）

Holidays
週休2日制（土・日・祝）※年間休日126日、有給休暇※取得率91%、慶弔休暇、年末年始、長期休暇（5日）、アニバーサリー休暇

Refreshed
November 24th, 2026 11:00

General Requirements

Career Level
Entry Level

Minimum English Level
None

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

VENECTはメンバーはもちろん経営陣との距離が近く、常に最善を議論し合う事で組織を作り上げる風土です。 常に新しいアイディアと視点が求められるため、それぞれのナレッジを共有し合い自由に発言できるオープンな雰囲気です。

【事業内容】

●プロジェクト創出〜プロジェクトマネジメント
DX化やAI活用した業務効率の改善、新規事業開発や専門領域おける人材不足など、クライアントによって事業成長に必要としている課題は様々あります。
それぞれの課題に対してプロジェクトを立ち上げ、課題解決までに必要なロードマップを策定し、プロジェクトの推進を担います。
プロジェクトマネージャーとして推進を支援する中で、適宜検討課題についてはコンサルタントとしてリサーチから対策検討・提示まで行います。

●マーケティング戦略
ソーシャルリスニングやオンライン調査から、生活者のインサイトや購買行動を見つけ出し、競合のアクティビティやパフォーマンスを分析し、更に生活者のオンラインの行動を分析し、戦略の基盤となるカスタマージャーニーを設計します。
プロジェクトによっては、既存顧客分析を行い、新規顧客獲得の戦略立案も行っています。

●大手ナショナルクライアントとの直接取引の実績が豊富
「データを使ってどう人の心を動かすか」を追求し、VENECT株式会社は設立以降、少人数ながら多種多様な大手クライアントのマーケティング及びブランディング戦略の根本に携わり、新しい価値を世の中に提示しています。従来の制作会社や広告代理店には属さない、新しいマーケティング戦略を得意としたエージェンシーです。あらゆるデータを活用し、消費者のインサイトを可視化しながら分析を行い、プロジェクトマネジメント、マーケティング戦略立案、広告制作・運用サポート、マーケティング分析/レポートなどを行います。

●全員でクライアントに向き合い 事業にコミットする
社内にはコンサルタント、プロデューサー、ディレクター、テクニカルディレクター、デザイナー、エンジニアなどの優秀な人材が揃っています。クライアントに非常に近い立ち位置で商品だけではなく企業戦略についても語り合い、その時に最適な形でサービス提供を行いクライアントに貢献します。

【募集背景】

創業から1,800件を超えるマーケティング支援の知見も活かしながら、事業成長に必要な活動をコンサルティングサービスを提供しています。
クライアントご担当者様からは当社の柔軟な対応や、デジタルを基点としたマーケティングの戦略立案から施策実行、振り返りまでを一貫して対応できることにご評価頂く事も多く、継続した依頼やご紹介によるお問い合わせが増加しております。
今後組織をより強化し事業を拡大していくために、領域を縛ることなく様々な角度から支援の可能性を広げるためにチャレンジをしたい！という方々とたくさんのナレッジを共有したいと考えています。

【どんな仕事か】

VENECTのプロジェクトリード事業部は、事業成長に必要なことをクライアントとともに考え、支援するチームです。
プロジェクトリード事業部なので、その名の通り「プロジェクトをリードしていける方」を募集しています。

事業成長していくには、プロジェクトがきちんと前に進む必要があるのですが、実際は半数以上のプロジェクトがうまく進まないと言われています。
マーケティングやDXなど専門性が高まり、業務も複雑になっていく中で、「なぜプロジェクトがうまく進まないのか」原因となる課題を見つける必要があります。
プロジェクトリード事業部では、課題を見つけ、根本的に改善することで繰り返しを防ぎつつ、事業が成長していく仕組みを作っていく仕事をしています。

事業成長に対する課題はクライアントごとにさまざまで、解決する方法も一つではありません。
新しい組織を作った方がよい場合もあれば、管理の仕方やプロジェクトの進め方を整理した方がよい場合もあります。
また、事業戦略と実際に実行されていることが連動していないため、体制設計から見直した方がよい場合もあります。
どこに根本的な課題があるのかを見つけて、そこに対して支援することが主な業務です。

【会社の特徴】

■クライアントのビジネス成長に「本質的」にコミットできる
提案するサービスや手法に決まりはありません。
クライアントのビジネス成長を目的に、課題解決のために必要であれば「どのような提案も可能」です。
目の前の顧客に寄り添い、構造的な課題から本質的に解決していく経験が得られます。
また、役職ではなく役割を重視しているため、お互いの強みを活かし合いながらフラットに議論し、スピード感を持ってプロジェクトを進められます。

■未経験からでも、着実に成長できる環境
これまでの経歴に関わらず、大手企業の経営層の方々と直接お話をしながら、事業の課題を一緒に解決していくという、大きな成長機会があります。

■支え合い、お互いに学び合うカルチャー
定期的な勉強会をはじめ、お互いのナレッジを気軽に共有し合う文化があります。
スキルアップのための書籍購入やセミナー参加への支援など、安心して学べる制度もしっかり整えています。

■充実した研修プログラム
入社初日〜10日間は主にオリエンテーションが入り、準備期間として、ルールや各種フォーマット・ツールの説明を通じて

具体的な業務への理解を深めてもらいます。
その後、提案書の作成方法、オンライン広告やメディアプランニングの知識、レポーティング技術といった、実践的なスキルを体系的にお教えしております。
また、メンター制度がありますので、先輩社員にいつでも気軽に相談・質問できる環境です。

【入社後のイメージ】

最初3ヶ月は新入社員研修のカリキュラムを受講いただきます。
課題に取り組むこともあるので100%のクライアントワークのアサインはしません。
研修にて取り組み方を学んでいただいた後に少しずつクライアントワーク稼動の比率を上げてもらいます。
具体的な案件に入っていくことでより業務の解像度が高くなるため、その後にMBO面談にて自己成長の目標設定を行い、1年間の中で面談を通じて評価を行います。
その際には、成長目標に対して必要な実務経験をすり合わせて案件のアサイン調整を行い、成長できる環境を会社全体でもバックアップしていきます。

Required Skills

■必須：

- Microsoft Office（Excel、PowerPoint、Word）の基本操作

職種・業種経験は問いませんが、プロジェクトマネジメントとコンサルティングを並行してチャレンジしたい！という方を募集しています。

新入社員はほぼ全員「ここまで研修プログラムがあるとは思っていなかったので、安心」など、前職経験を問わず過去のナレッジをもとに構築している研修プログラムで業務がしっかりと行えるように会社全体で成長支援をします。

■歓迎：

- PMのご経験
- コンサルティングのご経験
- クライアントとの折衝経験

また、以下に当てはまる方も歓迎しております。

- 正解や前例がない状況でも、仮説を立ててプロジェクトを進めることができる方
- 周囲と協力しながら前向きにコミュニケーションが取れる方
- 多角的な視点から物事を捉えられる方
- 物事を具体的なエピソードをもとに説明できる方
- 世の中のトレンドや変化に自然と気付く人

■正社員 *3か月の試用期間あり。待遇などに変更はありません。

■勤務地詳細：〒150-0001　東京都渋谷区神宮前3-1-25 神宮前IKビル 4F

■アクセス：外苑前駅 3番出口より徒歩5分　/　表参道駅 A2出口より徒歩10分

■想定年収：400万 ~ 800万円

月給290,000円 ~ 570,000円（基本給214,000円+固定残業代76,000円 ~ 基本給421,000円 + 固定残業代149,000円　※固定残業時間は45時間 / 月、超過分については別途支給）
※前職の給与・スキル・経験を考慮のうえで決定します。
※給与改定年1回、賞与年2回（業績に応じて決算賞与別途支給の場合あり）

★目標管理制度（MBO）の導入により、「どう頑張れば、どう評価されるか」が明確になっており、納得感を持ってキャリアアップを目指せます。

■待遇・福利厚生：

- 社会保険（健康保険 / 厚生年金 / 雇用保険 / 労災保険）、傷害保険
- 交通費全額支給（￥25,000 / 月まで）
- トレーニングプログラム制度
- 書籍購入制度：自分が読みたい本を購入できる制度
- 業界誌購読制度：マーケティング専門誌（宣伝会議、日経クロストレンドなど）読み放題
- 資格取得支援
- セミナー・講習参加支援
- プロジェクト振り返り飲み会代支給
- ベビーシッター費用補助制度
- PC周辺機器の支給制度
- 社員リファラル制度

■休日休暇：

- 完全週休2日制（土日祝）※年間休日126日
- 有給休暇 ※取得率91％
- 慶弔休暇
- 年末年始休暇
- 長期休暇：5日間の連続する休暇。任意の時期に取得し、旅行やリフレッシュに充てられます
- アニバーサリー休暇：結婚記念日や家族の誕生日、記念日に特別有給休暇を取得することができます
- 産前産後休暇・育児休暇 ※性別問わず取得実績あり

■選考プロセス：書類選考/適性検査⇒1次面接⇒課題作成⇒2次面接⇒内定
※経験スキルにより回数等が変わる可能性があります

#入社時期は相談可

Company Description