



エンタープライズセールス | リーダー・マネージャー候補

Job Information

Hiring Company

Hackazouk Co., Ltd.

Subsidiary

株式会社ハッカズーク

Job ID

1612902

Industry

Other (Recruitment Services)

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less)

Non-Japanese Ratio

Majority Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Bunkyo-ku

Train Description

Yurakucho Line, Iidabashi Station

Salary

6 million yen ~ 10 million yen

Salary Bonuses

Bonuses paid on top of indicated salary.

Work Hours

9:00 ~ 18:00 (休憩1時間)

Holidays

完全週休2日制(土・日)、祝日、年末年始休暇、慶弔、有給休暇(入社日2日、入社半年経過時点10日付与)、育休、看護・介護休暇

Refreshed

September 29th, 2026 13:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

None

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Job Description

【募集背景とポジションの魅力】

「退職後も企業と個人がつながり続ける仕組み」のアルムナイ事業を展開している株式会社ハッカーズークと「採用の入口を支援する仕組み」RPO事業をリードする株式会社レイン。この2社の合併により、両社が培ってきた採用（入口）と退職（出口）強みが融合し、HR領域における提供価値は大きく進化しています。統合によって生まれた新たな事業機会・顧客接点の拡大に伴い、共に事業成長を担うセールスマンバーを募集しております。

「BBBプラットフォームの実現」～3つの人材戦略を組み合わせた構想～

- ・ Buy（人材を採用）
- ・ Build（人材を育成）
- ・ Borrow（内部・外部人材の活用）

この思想は、採用して終わり、退職して終わりではなく、採用・育成・活用・退職後の関係性までを含めた、企業と人材の新しい関係性を築くための大きな指針となります。今後はこのBBBプラットフォームを軸に、より多くの企業・人材との接点を広げていく予定です。

■市場を「創る」フェーズへの参画

合併によりHR領域での存在感が一層高まる中、日本を代表する企業の組織変革・人的資本戦略をリードするポジションへと進化しています。既存市場に参入するのではなく、新しい市場・価値を自ら創り上げていくフェーズに携わることができます。

■経営直下でのダイナミックな事業・組織づくり

2026年1月の統合直後という大きな変革期において、経営陣と近い距離で意思決定に関わりながら、事業・組織の成長を推進します。戦略構想から実行フェーズまで一貫通貫で携われる、裁量とスピード感のある環境です。

■提案価値の圧倒的な拡張

従来のアルムナイ支援に加え、レインが強みとする採用・RPO領域のノウハウが融合することで、顧客への価値提供は「Nice to have」な施策から、経営に直結する「Must have」な戦略パートナーへと進化しています。顧客の経営課題・人的資本戦略に深く入り込み、より本質的な価値提供が可能になりました。

< 具体的な業務内容 >

顧客からHRの課題をヒアリングし、入口（採用）から出口（アルムナイ）の適切なご提案を行っていただきます。

提案していただきたい商材：

アルムナイコンサル、アルムナイ専門サービス「オフィシャル・アルムナイ」、人事コンサル（給与評価制度の改訂・労基の見直し等）、採用代行（採用戦略の立案～母集団形成）、LinkedIn導入・運用支援

エンタープライズ顧客に対して下記のような業務を行っていただきます。

- ・ 営業戦略の立案と実行（ターゲット選定、数値計画の策定）
- ・ 顧客への提案営業
- ・ 顧客の課題に合わせ、プロダクトとコンサルティングを組み合わせた最適な解決策の提示
- ・ 企業の担当人事や経営層との折衝業務
- ・ 企画提案資料の作成
- ・ メンバーマネジメント（メンバー育成、パイプライン管理）
- ・ 社内の部門間連携のリード

< 業務の特徴 >

カウンターパートは、大手企業の人事・経営企画・広報など多岐にわたる部門。経営レイヤーと直接対話しながらプロジェクトを推進します。

顧客ごとの経営課題・組織課題に応じて、最適なソリューションを設計・提案できる自由度の高いコンサルティング型の営業スタイルとなります。

Required Skills

■必須スキル

社会人経験5年以上で以下のご経験をお持ちの方

- ・ 企業規模1000名以上のソリューション提案経験
- ・ 役職者・意思決定者に対する企画・提案資料の作成経験
- ・ マネジメント経験

■歓迎スキル

・ HRTech、SaaS、コンサルティング業界での実務経験

■求める人物像

- ・ 変化のある環境にも柔軟に適應できる方
- ・ 新しいことに挑戦する意欲や知的好奇心を持っている方
- ・ チームワークを大切にし、組織の成長に貢献できる方
- ・ オープンな姿勢で自分の意見や考えを発言できる方
- ・ 他責にせず、謙虚さと挑戦心を持って常に自己成長に向き合える方
- ・ 相手に敬意を持ち、相手目線で考え行動できる方

Company Description