【東京・港区】コンサルタント（ハイクラス人材紹介）｜経営層・ハイクラス人材と向き合う金融専門コンサルタント

業界経験不問/候補者面談と企業との商談に集中できる環境/賞与は上限なし

Job Information

Hiring Company
linkties Holdings Co., Ltd.

Subsidiary
SHAHANI ASSOCIATES株式会社(Linkties グループ)

Job ID
1623264

Division
コンサルティングチーム

Industry
Other (Recruitment Services)

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

Salary
5 million yen ~ 8 million yen

Work Hours
平日10:00〜19:00

Holidays
完全週休2日制（土日祝）

Refreshed
November 16th, 2026 18:28

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Daily Conversation Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

専門領域に特化したエグゼクティブサーチで、企業とハイクラス人材の重要な意思決定を支える

SHAHANI ASSOCIATESは、2005年の設立以来、金融・コンサルティング領域を中心に、専門性の高い人材の採用・転職を支援してきたサーチファームです。

長年培ってきた業界知識と独自のネットワークを強みに、外資系コンサルティングファームのパートナーやディレクター、マネージャー以上といった、年収2,000万円を超えるようなエグゼクティブ層の採用・転職を支援しています。

今回募集するのは、企業と候補者の双方を担当するコンサルタントです。

専門領域に特化し、チーム内で役割を分担する体制を整えているため、候補者との面談や企業との商談、関係構築といったコンサルタント本来の業務に集中しやすい環境です。

企業の採用課題を深く理解し、候補者一人ひとりのキャリアと向き合いながら、双方にとって最適な出会いを実現していただきます。

具体的な業務内容

■クライアントとの関係構築・採用ニーズの把握

- 既存クライアントの経営層・人事担当者との継続的なコミュニケーション
- 採用背景や組織課題、求める人物像のヒアリング
- 未取引のコンサルティングファームや事業会社への新規アプローチ

■候補者との面談・キャリア支援

- ハイクラス人材へのアプローチ
- キャリア面談を通じた経験・志向・今後のキャリアプランの把握
- 転職における意思決定軸や希望条件の整理
- 候補者に合った求人・キャリア機会の提案

■選考・入社までのサポート

- クライアントへの候補者推薦
- 面接日程の調整、選考状況のフォロー
- 年収や条件面の交渉
- 内定後の意思決定サポート、入社までのフォロー

■マーケットアドバイザリー

- 採用市場や競合動向、給与相場などの情報提供
- クライアントの採用戦略や人材要件に関するアドバイス

※コンサルティングチームでは、クライアント・候補者ともに日本語を使用する方が多く、業務は基本的に日本語で進めます。他チームとの連携など、社内コミュニケーションで英語を使う機会もあります。

＜人材業界でのご経験をお持ちの方へ＞
即戦力としてご入社いただく方には、上記の業務にとどまらない役割も期待しています。
早期にリーダーとしての役割をお任せすることや、リンクタイズグループ内の各社と連携しながら、新たなクライアント領域の支援を立ち上げていただくことも視野に入れています。

このポジションの魅力

■専門領域に特化し、企業・候補者との対話に集中できる
SHAHANIは金融・コンサルティング領域に特化し、長年にわたり専門性の高い人材市場と向き合ってきた強みがあります。
また、チーム内で役割を分担する体制を整えているため、候補者の発掘や選考に関する調整業務だけに追われるのではなく、企業との商談や候補者との面談、関係構築に時間を使うことができます。
候補者と深く向き合い、企業のニーズに応え、双方にとって価値のある提案を行えることが、この仕事の魅力です。

■エグゼクティブ層のキャリアを支援
コンサルティングチームが支援する候補者の80%以上はマネージャー職以上。外資系コンサルティングファームのパートナーやディレクターなど、業界を牽引するハイクラス人材の転職を支援しています。

企業側とも経営層や人事担当者と直接やりとりし、事業計画や組織の課題に踏み込み提案を行います。

こうした支援姿勢はクライアントからも評価され、Big4の大手コンサルティングファームが主催するエージェント向けアワードでは、約100社の中から2部門を受賞しています。

■法人営業で培った顧客対応力を活かせる
この仕事の土台にあるのは、顧客の課題を理解し、信頼関係を築きながら解決策を提案する力です。

これまでの営業で培ってきた提案力、関係構築力を活かし、人材紹介・エグゼクティブサーチという専門性の高い領域に挑戦頂けます。

人材業界やコンサルティング業界の経験は問いません。異業界から入社し、活躍しているメンバーもいます。

■成果が報酬に反映される環境

成果に応じたインセンティブ制度を設けており、支給額に上限はありません。

個人の実績や貢献が報酬に反映される仕組みです。具体的な支給条件や制度の詳細については、選考過程でご説明します。

入社後のサポート

人材業界やコンサルティング業界が初めての方も、業務を通じて専門知識や候補者との向き合い方を身につけられる環境です。

入社後は座学やロールプレイングで基本を学び、その後は先輩社員の面談や会食、クライアントとのミーティングなどに同行しながら、実際の業務を経験していきます。

ハイクラス層とのコミュニケーションや業界特有の知識も、現場で少しずつ習得していただけます。

グローバルな組織環境
SHAHANIでは社員の約3分の2が外国籍で、10カ国以上のメンバーが在籍しています。

今回のポジションでは、クライアントや候補者とのやりとりは基本的に日本語です。社内の他チームとの連携では英語を使う機会もありますが、英語が流暢であることは必須ではありません。

異なる文化や価値観を持つメンバーと協力しながら、チーム全体で成果を目指す「WE > ME」の考え方を大切にしています。

当社について
人が変われば、ビジネスは変わる。
SHAHANI ASSOCIATES株式会社は、2005年の設立以来、外資金融とコンサルティングのバイリンガル人材市場を、狭く深く、長く担ってきたサーチファームです。People Firstの思想のもと、独自の調査と誠実な対応により、金融・コンサル領域を中心としたエグゼクティブサーチ事業を展開しています。 2026年4月には、グローバルビジネスメディアの日本版『Forbes JAPAN』を発行するリンクタイズグループに参画。 21年かけて培った専門性に、リンクタイズグループが持つ強力なネットワークが加わり、SHAHANIは今、新たな成長フェーズを迎えています。

【勤務地】
東京都港区東麻布1-9-15 東麻布一丁目ビル2F
■受動喫煙対策：屋内完全禁煙
※リモートワーク併用可

【給与】
ベース支給額：500万円 ~ 800万円
※ベース金額は前職の年収を考慮いたします。詳細は選考プロセス内でご案内いたします。
■インセンティブ：成果連動型・上限なし

【雇用形態】
正社員

【就業時間】
平日10:00〜19:00

【休日休暇】

- 完全週休二日制（土日祝）
- その他会社が定める日

【待遇・福利厚生】

- 各種社会保険完備
- オフィスで野菜、パンフォー・ユー
- 予防接種補助
- 交通費支給

Required Skills

【必須要件】

- 無形商材の提案営業で成果を出してきたご経験（3年以上）
  ※投資用不動産・通信・SaaS・保険など、業界は問いません。重視しているのは「何を・誰に・どう売り切ったか」というプロセスと再現性です。企業規模や年間予算は、選考基準に含めていません。

【歓迎要件】

- 人材紹介・エグゼクティブサーチ・事業開発・コンサルティングの実務経験
- IT・金融・コンサル・外資系企業でのビジネス経験
- 経営層や年次の高い方と信頼関係を築いてきたご経験

※人材業界・コンサル業界が未経験の方も歓迎します

【求める人物像】
私たちが求めるのは、「自走する人」です。
自ら学び続け、相手に誠実に向き合い、チームで成果をつくる。そうした姿勢を持つ方と、一緒に働きたいと考えています。

- 日々のマーケット情報を自ら集め、エグゼクティブ層と対等に議論できる力を磨き続けたい方
- 多様な国籍のメンバーと、グローバルな環境で働きたい方
- 個人の成果だけでなく、チームで目標を達成することに意義を感じる方（WE > ME）
- 単なるサービスやモノ売りではなく、候補者・クライアント・自社にとっての「三方よし」の考え方に共感できる方

【この求人のポイント】

- コンサルティング業界を中心とするハイクラス層に特化したエグゼクティブサーチ事業に携われます。
- 上限のない成果連動型のインセンティブや、国籍豊かでグローバルな環境が整っており、無形商材の営業経験を活かして早期にマネジメントや組織づくりに挑戦できるポジションです。

【こんな人におすすめ】

- 無形商材の提案営業経験（3年以上）をお持ちで、より高い専門性を身につけたい方
- 日常会話レベル以上の英語力を活かし、多様性のある環境で働きたい方
- 個人主義ではなく、チームとしての成果（WE > ME）を重んじる組織で自走できる方

Company Description