

MichaelPage

www.michaelpage.co.jp

## 新規事業コンサルタント

## 新規事業コンサルタント

## 募集職種

## 人材紹介会社

マイケル・ページ・インターナショナル・ジャパン株式会社

## 求人ID

1542115

## 業種

ビジネスコンサルティング

## 雇用形態

正社員

## 勤務地

東京都 23区

## 給与

500万円 ~ 1500万円

## 更新日

2025年05月21日 20:26

## 応募必要条件

## キャリアレベル

中途経験者レベル

## 英語レベル

無し

## 日本語レベル

ネイティブ

## 最終学歴

大学卒：学士号

## 現在のビザ

日本での就労許可が必要です

## 募集要項

当社の案件の中でも、大手企業を主なクライアントとして事業開発を主としたコンサルティングを行っていただきます。

## 企業情報

当社は、スタートアップ、中小・中堅、エンタープライズの3つの事業ドメインにコンサルティングサービスを提供する、国内唯一のビジネスモデルを展開するコンサルファームです。3つのドメインのクライアントへ価値提供を行うことでそれぞれのクライアント層へ新たな価値を生み出すシナジー効果を創出しています。

当社は、戦略の立案を行うだけでなく、仮説検証活動や初期マーケットの探索活動を担う等、現場に深く入り込み"結果の出る成果創出型コンサルティング"を強みとして成長を続けてきました。クライアントである経営者と共に100年後の世界にもインパクトを残す事業成長を目指しており、ビジョンや想いに共感いただける仲間を増やし、今後の当社の事業をより成長、発展させていきたいと考えています。

急増するクライアントの新規事業開発コンサルティングのニーズにこたえるため、新規事業開発コンサルタントを募集いたします。

## 職務内容

## ■プロジェクトイメージ

業界や企業規模問わず、様々な支援を手掛けています。

- ・モビリティ業界における新ビジネススキーム立案（自動車メーカー）
- ・EV×エネルギー領域における新規事業開発（総合商社）
- ・BioBビジネスプラットフォームの成長戦略策定（金融業界）
- ・メタバース事業の市場調査～ビジネスモデル策定（製造業）
- ・ロボット技術を活用した新規事業におけるビジネスモデル策定（製造業）
- ・新プロダクトにおけるマーケティング戦略策定（消費財メーカー）
- ・カスタマージャーニー策定によるマーケティング強化（メガベンチャー）
- ・プロスポーツクラブの成長戦略策定 など

## 条件・待遇

### 給与

年収 7,000,000 円 - 15,000,000円

・支払い方法 月給制（年俸の12分の1） ・月給 583,334円～ ・基本給 418,535円～ ・固定残業手当 164,799円～ 固定残業手当の相当時間 50時間 ※超過別途支給 ※経験・能力・前職給与などを考慮して決定します 【評価・給与改定】 年2回（適切な評価を行うため、評価調整会議では評価者が1日かけて評価の妥当性の確認を実施しています。）

To apply online please click the 'Apply' button below. For a confidential discussion about this role please contact Keisuke Eguchi at +81 3 6832 8661.

## スキル・資格

### 【必須要件】

#### ■以下いずれかのご経験

- ・プロジェクトリードのご経験（プロジェクト規模は問わない）
- ・エンジニア、デザイナー、PMなど様々なステークホルダーとの調整業務のご経験
- ・大手企業へのソリューション営業やアカウントマネージャーなどのご経験
- ・応用研究や用途探索等の技術起点の事業開発に通ずるご経験

#### ■ベース要件

- ・大卒以上の方
- ・社会人経験が2年以上ある方

### 【歓迎要件】

- ・CxOやVPなど、経営層へのレポーティングや提案のご経験
- ・「100年後の世界を良くする会社を増やす」という当社のミッションに共感いただける方
- ・商材や事業ドメインに囚われず、顧客の本質的な課題解決を行えるような仕事に就きたいと考える顧客志向の強い方
- ・ご自身のスキルアップや市場価値の向上だけでなく、仕事を自己実現の手段として、社会にインパクトを起こすビジネスの創造や社会課題の解決に取り組みたいと考えている方

## 会社説明

当社は、スタートアップ、中小・中堅、エンタープライズの3つの事業ドメインにコンサルティングサービスを提供する、国内唯一のビジネスモデルを展開するコンサルファームです。3つのドメインのクライアントへ価値提供を行うことでそれぞれのクライアント層へ新たな価値を生み出すシナジー効果を創出しています。

当社は、戦略の立案を行うだけでなく、仮説検証活動や初期マーケットの探索活動を担う等、現場に深く入り込み"結果の出る成果創出型コンサルティング"を強みとして成長を続けてきました。クライアントである経営者と共に100年後の世界にもインパクトを残す事業成長を目指しており、ビジョンや想いに共感いただける仲間を増やし、今後の当社の事業をより成長、発展させていきたいと考えています。

急増するクライアントの新規事業開発コンサルティングのニーズにこたえるため、新規事業開発コンサルタントを募集いたします。