



プロジェクト・マネジメント／ビザスクinterview（法人事業 プロダクト本部）◆幅広い案件に携われる／リモート可◎

募集職種

人材紹介会社

EPSコンサルタンツ

求人ID

1547912

業種

その他（IT・インターネット・ゲーム）

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 目黒区

給与

450万円～750万円

勤務時間

10:00～19:00 所定労働時間：8時間00分／休憩：60分

休日・休暇

年間：127日・完全週休2日制（土・日曜日及び祝祭日）・年末年始休暇・年次有給休暇（入社3か月後から支給）・自己啓発休暇等

更新日

2025年11月12日 05:00

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

ビジネス会話レベル

日本語レベル

流暢

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

実務経験から得られる貴重な知見を持つエキスパートと、戦略立案や新規事業開発、DX、組織開発等、様々な課題を抱えるクライアントを、1時間でマッチングするサービスを担当いただきます。

クライアントからの多種多様な依頼をヒアリングし、リサーチマネージャーと協力しながら社内外から情報を集め、案件に関連するビジネスや業界を分析/リサーチを行い、最適な知見を持つエキスパートの提案・マッチングを実現させ、クライアントのプロジェクトを前進させる、ビザスクの最前線の仕事です。
（社内では「プロジェクトマネージャー/PM」と呼ばれています）

幅広い案件に触れることができ、知的好奇心が満たされる環境です。

マッチング業務だけでなく、クライアントの顧客満足度の最大化を目指した営業・マーケティング・コンサルティング活動、開発チームとともに日々のオペレーションを効率化するシステム開発、クライアント・エキスパートのユーザー体験の向上施策、クライアントからのニーズをプロダクトに反映しサービス改善など幅広い領域に携わっていただき、ビザスクの成長とともに作り上げていける方を求めています。

■主な業務内容

- ・クライアントの多様なニーズのヒアリング、要件定義～提案～調査完了までの一連のプロジェクト管理
- ・リサーチマネージャーとの連携し、最適なエキスパートの提案
- ・提案リストの精査・追加リクエスト対応
- ・クライアントニーズにその他最適なビザスクサービスの提案（例：interview、now、expert survey）
- ・営業&マーケティング活動も含めたビザスク利用サービスシーンの拡大施策
- ・開発チームと密に連携し、日々のオペレーションを効率化するシステム開発やクライアント・エキスパートのユーザー体験の向上施策

※既存クライアントの課題解決に長期的に伴走いただきます。

■やりがい

- ・多岐にわたる案件の対応を通して、知的好奇心が満たされる環境
- ・大型のM&Aや投資案件などに世界を大きく動かす案件に間接的に携わることができる
- ・クライアントの新規サービスローンチなど、新規性が高く世の中を変える案件に触れられる
- ・メイン業務と並行して、データベースを活用した新しいプロダクト作り、業務/組織改善に携わることができる
- ・メインサービスを担当・牽引することで事業インパクトを第一線で生み出すことができる

■得られるスキル

- ・課題に対する分析力及び課題解決に向けたロジカルシンキング力
- ・幅広い業界知識と多面的な視野

想定年収 450～750万円（昨年度賞与込）

※月収目安：30～49.5万円

給与：スキルや経験・能力に応じて決定（年2回見直し）

賞与：年1回（業績に基づく）

通勤手当：有（月額最大3万円まで）

リモート手当：有

・仕事のパフォーマンスをあげるための福利厚生（身体のメンテナンス、家事代行、学習費用補助等に月1万円まで使用可）

- ・外部セミナー参加補助
- ・書籍購入にかかる費用負担
- ・個人情報保護士受験費用負担及び合格報酬金
- ・インフルエンザ予防接種
- ・健康診断費／健康診断オプション費用負担補助
- ・健康保険加入に伴う福利厚生（保養施設やスポーツ施設の利用・飲食店の補助等）
- ・借上社宅制度
- ・遠方からの転居費用補助（採用時のみ）
- ・勉強会・社内懇親会にかかる費用補助
- ・社内部活動の活動費補助
- ・新入社員歓迎・社内交流ランチ費補助
- ・リモートワーク：可（月の50%）
- ・副業：可（事前承認制）
- ・服装：自由
- ・クライアントニーズにあったソリューションを構築する構想力と実行力
- ・高いビジネスレベルの顧客に対する提案力
- ・PDCAを「量×スピード」両軸で回す、業務改善力
- ・自ら事業を推進するリーダーシップ力

■キャリアパス

- ・マネジメント（リーダー）
- ・事業開発（エンタープライズセールス）
- ・新サービスの企画／推進
- ・海外拠点 など

<事業内容>

ビジネス領域特化の日本最大級のナレッジプラットフォームの運営、新規事業創出/組織開発支援

<法人事業部の主なクライアント>

- ・大手法人事業会社（例：新規開発部門や、研究開発部門、事業責任者など）

※案件の一例

業界動向調査、M&A／投資判断のための対象市場の環境調査、注目のビジネスにおける未来予測、新規事業のユーザー調査など

<業務範囲について>

雇入れ直後：職務内容を参照ください

変更の範囲：同社における各種業務全般

スキル・資格

<応募資格（必須）>

- ・顧客折衝経験（1年以上）
- ・同時に複数の案件を管理するプロジェクトマネジメント力、マルチタスク力
- ・週次/月次での数値目標を追った経験

※ご経験とご思考に合わせて、別ポジションなどもご提案させていただく場合がございます

<応募資格（歓迎）>

- ・ 営業経験（個人、法人問わず）
- ・ 深耕営業
- ・ カスタマーサクセス
- ・ 業務効率化、システム、オペレーション改善
- ・ ビジネスレベル英語（TOEIC600以上目安）

外国籍の必要資格・経験 日本人同等のコミュニケーション必須

最終学歴 大学院卒 大学卒

<求める人物像>

- ・ ミッション、バリューへの共感
- ・ 知的好奇心が高い（多種多様な業界・ビジネス・職種への興味）
- ・ 数値目標に対するコミットメントが高い
- ・ 個人だけでなく組織で結果を出すための判断、行動ができる
- ・ 複雑な問題を整理し構造化できる論理的思考力・コミュニケーション力のある方
- ・ スピード感のある環境で優秀な仲間と切磋琢磨したい方
- ・ 前のめりに挑戦できる方

会社説明