



## 【自動車業界×英語】人材コンサルタント（マネージャー候補） | 高インセンティブ×フルフレックス

外国籍メンバーも多数在籍。英語を使いながら多様な価値観の中でリーダーシップを発揮

### 募集職種

#### 採用企業名

Turnpoint Consulting Co., Ltd.

#### 支社・支店

Turnpoint Consulting株式会社

#### 求人ID

1562851

#### 業種

人材紹介

#### 会社の種類

中小企業 (従業員300名以下)

#### 外国人の割合

外国人 半数

#### 雇用形態

正社員

#### 勤務地

東京都 23区, 中央区

#### 最寄駅

半蔵門線、 水天宮前駅

#### 給与

600万円 ~ 750万円

#### ボーナス

固定給+ボーナス

#### 勤務時間

9:00~18:00 休憩時間：60分 ※フレックスタイム制度（コアタイムなし）

#### 休日・休暇

完全週休2日制（休日は土日祝日）

#### 更新日

2026年02月10日 09:00

### 応募必要条件

#### 職務経験

3年以上

#### 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 (英語使用比率: 75%程度)

#### 日本語レベル

ネイティブ

#### 最終学歴

高等学校卒

**現在のビザ**

日本での就労許可が必要です

**募集要項****【自動車・モビリティ業界の未来を創る、成長企業でキャリアアップ！】**

当社は、自動車・モビリティ業界に特化したプロフェッショナル人材紹介会社です。電動化（EV）・自動運転・MaaS（Mobility as a Service）など、世界的に変革が進むモビリティ分野を専門領域とし、外資系大手メーカーから国内スタートアップまで、業界を牽引する企業の採用を支援しています。今回は、プレイングマネージャーとしてチームをリードしながらクライアントと候補者を結ぶ、人材コンサルタント（マネージャー候補）を募集します。グローバルな環境で、英語を活かしながら自動車業界の成長を支えるポジションです。

**【このポジションの魅力】****・業界特化の専門性**

自動車・モビリティ分野に特化し、メーカー・スタートアップの採用を支援。  
EV・自動運転・MaaSなど最先端領域に携われます。

**・英語が飛び交うグローバル環境**

社内の公用語は英語。外国籍社員が多く在籍しており、  
英語を活かして多国籍メンバーと協働できます。

**・高水準のインセンティブ制度**

半期100%達成で約100万円のインセンティブを支給。  
成果に応じて報酬もキャリアも大きく伸ばせます。

**・将来のマネージャー候補**

コンサルタントとして成果を上げながら、3～5名のチームマネジメントにも挑戦。  
リーダーシップを発揮できるポジションです。

**・ワークライフバランス重視**

残業は月20時間程度、フレックスタイム制度あり。  
成果を出しながら、柔軟な働き方が可能です。

**【仕事内容】**

- ・クライアント企業への採用支援（新規・既存の開拓、求人ヒアリング、採用戦略立案）
- ・候補者との面談・キャリアカウンセリング、求人紹介
- ・採用プロセス全体の管理（応募～内定～入社フォロー）
- ・チームメンバーの育成・マネジメント（3～5名を担当）
- ・売上目標達成に向けたチーム戦略の企画・実行

※クライアント対応は主に日本語ですが、社内のやり取り・会議は英語です。

**【給与・待遇】**

- ・年収：600万円～750万円（インセンティブ別）
- ・半期100%達成で約100万円のインセンティブ支給（130%達成で200万円実績あり）
- ・フレックスタイム制（試用期間後より適用）
- ・社会保険完備／退職金制度（401K）あり
- ・各種手当：通勤手当、語学研修補助、引越手当、報奨休暇など

**【休日・休暇】**

- ・完全週休2日制（土・日・祝）
- ・年間休日124日
- ・年末年始休暇、慶弔休暇、リフレッシュ休暇（3日連続）
- ・有給取得率90%以上

**【勤務地】**

東京都中央区日本橋蛎殻町2-13-6 EDGE水天宮9F  
(最寄駅：水天宮前駅・人形町駅)

**スキル・資格****■必須条件：**

- ・人材紹介営業/コンサルタント経験もしくは3年以上の営業経験
- ・ビジネスレベル以上の英語力（社内公用語は英語です）  
※毎日英語を使用するので、英語を今後伸ばしていきたい、英語が使って仕事がしたいという方も大歓迎です。

**■歓迎条件：**

- ・チームマネジメント経験（3名以上）

- 新規開拓営業、またはソリューション営業の経験
  - 外資系またはグローバル企業での就業経験
- 

## 会社説明