



【東京本社】 リスキリング・人的資本で注目集まる！無形商材である人材育成・組織開発のコンサルティング営業

募集職種

採用企業名

アルー株式会社

求人ID

1566263

部署名

Human Capital コンサルティング部

業種

その他（人材サービス）

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 千代田区

給与

500万円～700万円

勤務時間

9:00～18:00（休憩1時間）

休日・休暇

完全週休2日制（土日祝）

更新日

2026年02月10日 10:00

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

基礎会話レベル

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

«募集要項・本ポジションの魅力»

- 大手企業の組織課題を対話から抽出し、多様な育成・開発施策で解決を提案するコンサル営業
- 経営層まで含む人材育成に関わり、企業の変革と成長に直接貢献できるやりがい
- 社内外の専門家を巻き込み、複雑な課題をプロジェクトオーナーとして推進できる環境
- 週3在宅のハイブリッド勤務や豊富な休暇制度、自己啓発支援など柔軟で成長を促す福利厚生が充実

【業務内容】

企業の組織課題を成果にこだわり解決する「人材育成」や「組織開発」サービスのコンサルティング営業活動を担っていたいきます

具体的には、ターゲットされた大手上場企業を中心に訪問し、顧客との対話を通じて課題抽出を行います。社内外の関係者を主体的に巻き込みながら、課題を解決する手法を、人材育成（対面、オンラインでの教室型研修を中心にeラーニングもブレンド）や海外派遣（語学サービス含む）など多岐にわたるソリューションを駆使しコンサルティング活動を行います。受注後はプロジェクトのオーナーとしてプログラム開発部門や講師と連携を図り、サービスの具現化・価値向上を図ります。

#### ■会社の魅力

(1) サービスの幅が広い

内定者から経営幹部、外国籍社員までの対象者に対し、日本だけではなくアジア現地でも研修等をしています。日本企業の国内のみならず、海外進出も人材と組織の両面から支援しています。

(2) 取引実績

三菱UFJ銀行、伊藤忠商事、三井不動産、日清食品ホールディングス、大阪ガス等、各業界を牽引する企業からリピート率90%（平均）の実績があります。

#### 【雇用形態】

正社員

#### 【給与】

年収：500万円～700万円

月収：41.6万円～58.4万円

※年齢、経験等を考慮の上弊社規定に準じて決定

※給与には定額残業手当（40時間分）含む。

（給与（月収）に含まれる定額残業手当：99,220円～139,050円）

#### ■昇給：年2回（6,12月）

#### ■賞与：会社業績により決算賞与（1月）

<時間外労働手当>

- 時間外勤務手当（定額残業手当を除く）
- 深夜勤務手当
- 休日勤務手当  
※管理監督者扱の等級で採用の際は、時間外勤務手当なし、深夜勤務手当あり

#### 【就業時間】

9:00～18:00（休憩1時間）

#### 【勤務地】

〒102-0073 東京都千代田区九段北1丁目13-5 ヒューリック九段ビル2階

#### ■執務室内完全禁煙

#### ■ジョブローテーション等で、将来的に関西支社（大阪）、名古屋支社への異動の可能性あり

#### ■週2日オフィス出社と週3日在宅のハイブリット型勤務を実施中

#### ■令和4年度 テレワーク先駆者百選 総務大臣賞受賞

#### 【休日休暇】

- 年間休日125日以上
- 完全週休2日制（土、日）、祝日
- 年次有給休暇（時間単位有給休暇あり）
- ゴールデンウィーク休暇
- 夏季休暇
- 年末年始休暇
- 慶弔休暇
- 産前産後休暇
- 育児休暇等
- アルーレ休暇（有給休暇を計画的に消化した社員に付与される特別休暇）

#### 【待遇・福利厚生】

- 社会保険完備（雇用、労災、健康、厚生年金）
- 交通費支給（1か月あたり最大5万円まで）
- 確定拠出年金制度
- 従業員持株制度
- 借上社宅制度：20代社員を対象に、会社契約の物件に、自己負担額を抑えて住むことが可能
- 育児介護による時短勤務
- 子供手当
- 在宅勤務手当（1か月あたり3,000円）
- 奨励手当：リファラル採用に対する手当
- 自己啓発支援制度
- キャリア自己申告制度
- 講師認定制度
- 留職兼業、副業制度
- 定期健康診断

---

#### スキル・資格

#### 【必須要件】

- ・社会人経験6年以上(目安)
- ・法人営業経験（有形・無形どちらでも可）

**【歓迎要件】**

- ・顧客ターゲットになりうる大手上場企業（クラス含む）の就業経験
- ・顧客課題に合わせた提案書作成の実務経験

**【求める人物像】**

「売るため」だけでなく、「顧客のビジネスに人の育成観点から成果を生み出す」ために常に思考し、フットワーク軽く仕事を進め、プロジェクトに対して責任を持ってかかわることが求められるため、以下のような方を求めてています。

<マインド>

- ・自分の業務範囲以外にも想像力を働かせながら自分の役割に責任を持つ方
- ・最初の一歩を踏み出して継続できる方
- ・現実を客観的に受け止め成長できる方
- ・新しいことや変革を恐れずチャレンジできる方
- ・課題が困難であればある程楽しいと感じる方
- ・上司や他部署や周囲のメンバーに対して積極的に聞いて顧客への提案の質を高めたり、他部署をうまく巻き込んで研修のソリューションを提供しようとする姿勢のある方
- ・人材育成や組織開発に関する知識含め、自ら学んで吸収していこうという姿勢がある方

<活かせるスキル>

- ・構想力、フットワーク力、商売勘、企画力（論理的思考力含む）、創造力、クロージング力、調整力

<あると望ましい経験、スキル>

- ・無形商材の企画・提案
- ・大手上場企業に対するコンサルティング営業

<不向きなタイプ>

- ・細かいやりとりや確認作業を不得手とする方
- ・考えることと行動することのどちらか一方に重きを置く方  
→アルーでは成果を出しづらくキャリアアップが望めない可能性があります

**【選考について】**

書類選考、個人面接3回（二次と最終同日の場合もあり）、（最終面接の前にSPI受験）

**【入社後について】**

導入研修：ご入社後、2か月間のオンボーディング期間有り  
(当2か月間は営業企画部付で研修を受け、3か月目以降にHRコンサルティング部に配属されます。)

会社説明