



マネージャー、クライアントソリューションズ | コンサルティングファーム出身の方必見

募集職種

採用企業名

ガーソンレーマングループ

支社・支店

GLG-Gerson Lehrman Group

求人ID

1566574

部署名

Client Solutions Team

業種

ビジネスコンサルティング

会社の種類

中小企業 (従業員300名以下) - 外資系企業

外国人の割合

外国人 少数

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 港区

最寄駅

日比谷線、 神谷町駅

給与

650万円 ~ 1300万円

ボーナス

固定給+ボーナス

勤務時間

9:00~18:00

休日・休暇

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: 25%程度)

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**事業概要**

GLGは、世界最大の有識者ネットワークを誇るENS(Expert Network Services)業界のリーディングカンパニーです。100万人以上の有識者のデータベースから、市場・企業・トレンドなどについて"知りたい"クライアントと、それについて"知見・経験"のある有識者を直接繋ぐことで、世界中のビジネスプロフェッショナルの様々な事業・経営課題における意思決定の支援を行っています。

《代表的なソリューション》

- ・GLGインタビュー：有識者との1 on 1のインタビュー
- ・GLGサーベイ：主にB2Bの回答者を対象とした定量・定性オンラインサーベイ
- ・GLGカスタムプロジェクト：調査ゴールを達成できるようGLGが持つリソースをフル活用し伴走支援
- ・GLGイベント：多種多様な業界の有識者による講演やパネルディカッショニイベント
- ・GLGライブラリー：過去に実施したイベントコンテンツやその文字データが視聴・閲覧可能

《主なクライアントタイプ》 (※Fortune100企業のうち、約4割がGLGのクライアントです) :

- ・金融機関(PEファンド、ミューチュアルファンド、ヘッジファンド、投資銀行、証券会社など)
- ・事業会社(商社、メーカー、製薬会社、IT企業、スタートアップなど)
- ・コンサルティングファーム(戦略系、総合系、IT系など)

各組織の役割：

GLGは主に以下にチームに分かれています。

- ・Client Solution Team: 既存顧客へのGLGソリューション提供業務を担当
- ・Business Development Team : 新規顧客への開拓営業を担当

今回募集しているポジション：

コンサルティング会社のクライアントに対してサービスを提供するClient Solution Team (コンサルティングファームチーム) の配属となります。

クライアント企業の調査ニーズに応じて、データベースから該当する有識者をサーチ、スクリーニング、売り込みを行い、オンラインインタビューの機会を設けることで、クライアント企業の業界・企業のリサーチ、仮説の検証のサポートを行って頂きます。多くの案件で迅速な対応を求められる為、限られたタイムフレームの中で、複数のクライアントの要望の分析・優先付けを行い、的確な候補者及びソリューションを提供することが求められます。オンラインインタビューの手配以外にも、対面でのインタビューやB2Bサーベイ、その他の様々な有識者を介したソリューションの売り込み、提案にも関わって頂く予定です。

一次面接の前に採用担当者とのカジュアルな面談を設けており、選考やポジションについてご説明させて頂きます。

職務内容：

- Ability to manage workflow and thrive in a fast-paced environment, multitasking between various projects. They are curious individuals who are excited about a client-driven role and motivated by driving account/ business success.
- Own and manage key relationships with existing, global clients by ensuring best in class client service. Track account performance and create plans to accelerate growth and revenue in the long and short term. The Manager will develop relationships with GLG clients via in-person meetings, project execution and phone interactions.
- Collaborate and work closely with our Sales and Business Development team to grow revenue and ensure the performance of existing accounts. Work cross functionally with other teams within GLG including events, marketing, surveys, project support, compliance, and legal.
- Facilitate high-value engagements between GLG experts (including industry executives, independent consultants, academics, and former policy makers across all sectors) and our clients while maintaining industry-leading standards in Compliance. Engagements mainly consist of 1:1 telephone consultations, but may also consist of surveys, in-person meetings, panels, or other custom, in-depth engagements.
- Gauge clients' needs and fulfil time-sensitive research requests for GLG clients by analysing client inquiries and identifying ideal target populations.

募集背景：

事業拡大に伴い、新しい仲間を探しています。GLGは世界中で事業を展開しておりますが、アジア・日本市場はその中でも重要市場と位置付けられています。

What We Offer :

待遇・福利厚生・各種制度：GLG全社員に下記福利厚生制度を用意しています。

- ・入社日から適用される医療保険、傷害保険、生命保険、毎月の医療手当あり
- ・休日・休暇：完全週休二日制（土日）、祝日休み
- ・年間有給数：20日（入社月により異なります）、勤続年数5年以上で毎年25日付与
- ・病気休暇：毎年5日
- ・語学コース等の学習手当
- ・産前・産後休暇
- ・ジムメンバーシップ、無料で利用できるウェルビーイングサポートアプリ等
- ・ハイブリッド勤務（2025年時点）

報酬について

GLGは、公正で公平な報酬慣行にコミットしています。実際の報酬は、候補者ごとに異なるいくつかの要因に基づいて決定

されます。これには、スキルセット、経験の深さ、資格、特定の勤務地などが含まれますが、これらに限りません。特定の役職では、インセンティブ報酬が適用される場合もあります。

スキル・資格

《必須スキル・経験》

- ・大卒以上
 - ・流暢な日本語
 - ・ビジネスレベルの英語力（読み書き、日常会話ができる程度）
 - ・コンサルティングファームでの勤務経験又はGLGのようなスポットコンサルティング、ENSサービスの使用経験がある方
 - ・3名以上のチームを率いたマネジメント経験
 - ・自発的に考え行動できる方
 - ・チームワークができる方(個人のみならず、組織全体が結果を出すために判断、行動できる方)
 - ・マルチタスクの経験をお持ちの方
 - ・好奇心旺盛で、問題解決が好きな方(様々な業界の調査依頼があります)
 - ・数値目標に対するコミットメントが高い方
-

会社説明