



エグゼクティブコミュニティ『Forbes JAPAN SALON』/経営層の会員に向けた企画コンシェルジュ

日本を動かす経営者コミュニティを目指す『Forbes JAPAN SALON』

募集職種

採用企業名

リンクタイズホールディングス株式会社

支社・支店

リンクタイズ株式会社/リンクタイズグループ(linkties Holdings)

求人ID

1566653

部署名

Forbes JAPAN SALON部

業種

広告・PR

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

経験考慮の上、応相談～600万円

勤務時間

10:00-19:00（うち休憩60分）

休日・休暇

休日：完全週休2日制（土・日）・祝日 休暇：年末年始、夏季休暇、年次有給休暇、ウェルカム休暇

更新日

2026年01月07日 10:00

応募必要条件

職務経験

1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

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

=====

仕事概要地域活性化にとどまらず、日本を動かすコミュニティを目指すエグゼクティブコミュニティ『Forbes JAPAN SALON』において、さらなる事業拡大による増員募集！

地域、世代、ジャンルを超えたリーダーたちのネットワーク作りを通じ、世界での日本のプレゼンスを高めませんか？

Forbes JAPAN SALON <https://forbesjapansalon.com/>

『Forbes JAPAN SALON』とは 2021年に「革新と本物が会える場所」として始まった、経営者をはじめとするエグゼクティブ会員コミュニティ。毎月会員様限定のイベントを開催し、交流を深め、新たなビジネス創出や、社会課題に向き合い「次のインパクト」を生み出す場。

=====

<本ポジションの魅力>

- ・各界で活躍する経験豊富な経営者との交流と学びの機会
- ・人を繋ぐコミュニティを通じた情報共有やアイデアの共創
- ・地方の中小企業がもつ課題の解決や成長に寄与する取り組み

『Forbes JAPAN SALON』のイベントのテーマは、「地方創生」「ダイバーシティ＆インクルージョン」「医療」「観光」など多岐に渡ります。現在、『Forbes JAPAN SALON』は第2ステージに入っています。新たなスローガンは、"Give Back to New Society"。社会に貢献したいという会員様のご要望に応え、事業基盤をさらにアップデートすべく、経済界やアカデミック界の有識者を特別アドバイザーとしてお迎えしました。より豊かで、魅力的なコミュニティを作ることを通じて、日本、地域を盛り上げる一翼を担いませんか。

主な業務内容

Forbes JAPAN SALONの会員の方々に対してコミュニティを構築するべくイベントやコンテンツ、勉強会などの企画を行い、顧客満足度の向上に努めて頂きます。

具体的には...

- ・Forbes JAPAN SALONに参加する経営者層との継続的なコミュニケーション及び会員のリテンション
- ・定例会・分科会（勉強会）/ソーシャルアクティビティを含む経営者層のリレーション構築のためのイベント企画立案
- ・運営/アフターフォロー（地方開催含む）
- ・SALONに参加する経営者層との継続的なコミュニケーション（定期面談等）
- ・顧客満足度向上の為に施策立案・実施

雇用形態

正社員(試用期間 3ヶ月)

給与

応相談 ※経験、スキルにより応相談
業績賞与：年1回 9月
給与改定：年1回 9月（10月支給分から）

勤務地

東京都港区東麻布1-9-15 東麻布一丁目ビル 2F
最寄駅 都営地下鉄大江戸線「赤羽橋」赤羽橋口 徒歩6分
東京メトロ日比谷線「神谷町」2番出口 徒歩8分
東京メトロ南北線「麻布十番」6番出口 徒歩11分
【受動喫煙対策：屋内完全禁煙】

勤務時間

10:00-19:00（休憩 60分）

休日休暇

完全週休2日制（土・日）、祝日
年末年始、夏季休暇、年次有給休暇、ウェルカム休暇

福利厚生

- ・各種社会保険完備
- ・通勤交通費支給（上限月3万円）
- ・リモートワーク中のカフェワークチケット（月10回）
- ・ランチミーティング支援(オンライン可)
- ・賃貸住宅の法人契約制度
- ・予防接種補助
- ・健康相談窓口サービス
- ・セルフケア補助（健康維持のための費用補助。月1回利用可）
- ・バースデーお祝い制度、打ち上げ支援、ヤクルトスワローズ観戦チケット、オフィスで野菜、パンフォーユー等

スキル・資格

応募必要スキル

- ・法人営業または経営者層／富裕層へのリテール営業のご経験1年以上
- ・コミュニティメンバーやパートナーとの円滑な関係構築力
- ・コミュニケーション力
- ・社会人としてのビジネスマナー

歓迎スキル

- カスタマーサクセスのご経験1年以上
- 新規開拓営業の経験
- コミュニティビジネスに関する実務経験
- 新規事業開発に関する実務経験を有する方

求める人物像

- ビジネスマインドを持ち、チャレンジ精神旺盛な方
- コミュニケーション能力に優れ、チームでの協働が得意な方
- 人と人をつなげるのが好きな方
- 仕事に没頭したい方

会社説明