



プロジェクト・マネジメント／ビザスクinterview（コンサル・金融）

募集職種

採用企業名

株式会社ビザスク

求人ID

1575646

業種

インターネット・Webサービス

会社の種類

大手企業 (300名を超える従業員数)

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 目黒区

給与

経験考慮の上、応相談

勤務時間

10:00～19:00

休日・休暇

完全週休2日制（土日祝）

更新日

2026年03月18日 12:00

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

日常会話レベル

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≫

- ・クライアントの課題を整理し、グローバルエキスパートとのマッチングで解決支援
- ・新規事業やM&Aなど、世界に影響を与える案件に直接関われるやりがい
- ・多業界の知見や分析力を磨き、プロダクト改善や組織づくりにも携われる成長環境
- ・週3出社リモート可、副業や学習補助・健康支援など柔軟な働き方と福利厚生が充実

【業務内容】

戦略立案や新規事業開発、DX、組織開発など様々な課題を抱えるクライアントと、実務経験から得た貴重な知見を持つエ

キスパートを1時間でマッチングする「ビザスクinterview」をご担当いただきます。

1、課題のヒアリング・整理：

顧客の事業課題を深くヒアリングし、知見を求める本質的な問いを設計します。時には顧客自身も気づいていない潜在的なニーズを引き出す、高度なコミュニケーション能力が求められます。

2、エキスパートの探索・提案：

世界190カ国、70万人を超えるエキスパートデータベースや外部のリクルーティングによって、顧客の課題解決に最適な知見を持つ専門家を探索し、スピーディーに提案します。

3、プロジェクトの推進：

専門家とのマッチングが成立した後も、追加の提案やフォローアップを通じて、顧客の課題解決をサポートします。

■主なクライアント：

- ・ グローバルに展開する外資系および日本を代表する大手コンサルティングファーム
- ・ トップティアの投資銀行をはじめとする国内外の主要金融機関

■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

■本ポジションの魅力：

<会社を支えるサービスの最前線で、事業を牽引する>

担当いただく「ビザスクinterview」は当社の主軸サービスとなります。マッチングをはじめ、営業・マーケティングやオペレーション改善など幅広い領域をリードいただくことで事業インパクトを第一線で生み出せるのが最大の魅力です。

<世の中を変える、イノベーションの最前線に関われる>

クライアントの新規事業開発をはじめ、大型のM&Aや投資案件などの依頼案件も数多くございます。間接的ではありますが、まさに世の中が変わる・世界を大きく動かすような案件に携われるのはビザスクならではの特徴です。

<幅広い業界知見・課題の分析力が身に付く>

多岐にわたる業界の依頼を通じて業界知見に触れることができ、知的好奇心が満たされる環境です。仮説に基づいたエキスパートの提案や、顧客の利用率向上のための施策検討を通じて分析力・ロジカルシンキングを鍛えることができます。

<プロダクト改善>

通常の業務と並行して、クライアントからのフィードバックを元に開発サイドとのコミュニケーションを行うことで、プロダクト改善・開発に関わることができます。

<組織づくりへの関わり>

事業拡大フェーズにつき、個々人の成果が会社の成長に直結します。チームや事業をリードすることで、自ら積極的に組織づくりに関わっていただけます。

■配属先情報：

事業責任者：七倉 壮

新卒で日本政策投資銀行に入行。地方経済調査、中堅・大企業向け長期融資、DBJキャピタルにてベンチャー投資に携わったのち、2016年5月にビザスク参画。現在、コンサルティングファーム、金融機関などのプロフェッショナルファーム向け事業の成長を牽引している。

■将来的なキャリアパス：

縦/横/ななめに広がるキャリアパス

自分のキャリアは自分で決める文化があり、成果と社員の意思を尊重する風土です。

必ずしも希望通りになるとは限りませんが、新しい挑戦に関して前向きに話し合えるカルチャーがあります。

- ・ マネジメント（管理職）
- ・ 他事業部への異動（ナレッジプラットフォーム事業/人事・コーポレート職への異動実績あり）
- ・ 新サービスの企画/推進
- ・ 海外拠点 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：当社における各種業務全般

【雇用形態】

正社員

※試用期間あり、入社後3ヶ月（本採用と同条件）

【給与】

経験考慮の上、応相談

【就業時間】

10:00～19:00

（所定労働時間：8時間00分／休憩：60分）

【勤務地】

東京本社：東京都目黒区青葉台4-7-7 住友不動産青葉台ヒルズ9階

（就業場所について）

- ・ 雇入れ直後：東京本社、および労働者の自宅

・変更の範囲：本社、グループ会社といった会社の定める場所、労働者の自宅での勤務

■リモートワーク可（週3出勤）

※出勤/リモート頻度は会社の方針変更に伴い、今後変更となる可能性があります。

【休日休暇】

- ・年間休日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（年次有給とは別に、連続5日間までを年1回取得可能）
- ・産育休（取得実績あり）

【待遇・福利厚生】

- ・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
- ・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
- ・加入保険（健康保険・厚生年金・雇用保険・労災保険）
- ・通勤手当（月額最大3万円まで）
- ・副業可（事前承認制）
- ・服装自由

スキル・資格

【必須要件】

- ・顧客折衝、または社内折衝の経験（1年以上）
- ・圧倒的な数字と結果にこだわり、組織の売上・KPI達成に貢献してきた方
- ・受け身にならず、最速で行動に移せる方
- ・万物から謙虚に学び、挑戦や変化に前のめりな方

【歓迎要件】

- ・無形商材（人材、金融業界等）での営業経験
- ・自身の成果に加え、チーム全体のパフォーマンス最大化にも貢献してきた方
- ・プロジェクトマネジメント経験（例：関係者間の利害調整、進捗管理、要件定義）

【求める人物像】

- ・ピザスクのミッション、バリューに共感いただける方
- ・高い数値目標に対して、当事者意識を持ち最後までやり切る姿勢がある方
- ・成長産業に身を置き、成長速度を加速させたい方
- ・プレッシャーのかかる環境で、素早く行動に移し挑戦できる方
- ・不確実性の高い環境や変化を前向きに捉えられる方

会社説明