



## 人材開発ソリューション営業 (Account Executive)

### 募集職種

#### 人材紹介会社

ユナイテッドワールド株式会社

#### 求人ID

1579544

#### 業種

インターネット・Webサービス

#### 雇用形態

正社員

#### 勤務地

東京都 23区

#### 給与

500万円 ~ 1200万円

#### 更新日

2026年05月01日 05:00

### 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

無し

#### 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

#### ■仕事内容

企業の経営課題、とりわけ「AI活用人材の育成」をテーマに、AIリテラシー教育 × 学習データ活用を組み合わせ、組織全体のパフォーマンス変革を支援します。

本ポジションでは、人事コンサルティング・研修会社などで培った人と組織の変化を設計する力を活かし、顧客の経営・人材戦略から伴走。AIリテラシー教育の導入から実践活用まで、企業全体のスキル変革を推進します。

#### ▼具体的な業務内容

- ・ 経営・人事・DX部門への課題ヒアリングと、AIリテラシー教育や育成施策の提案
- ・ 「AIを業務でどう使うか」「AIリテラシーをどう全社に浸透させるか」の課題整理・提案
- ・ 生成AI/プロンプト作成等の研修コース設計・販売企画
- ・ AI人材育成に向けた研修プログラム・コンテンツの企画・設計
- ・ 学習成果データを活用した改善提案・継続支援
- ・ カスタマーサクセスチームやマーケティングチームと連携した大型プロジェクト推進
- ・ セミナー登壇や導入事例の発信などのブランディング活動

#### ■仕事の醍醐味

- ・ 「学びを成果に変える」唯一無二のコンサルティングセールス
- ツール提供にとどまらず、人の変化・組織の変革まで設計できます

- ・ 学習科学 × テクノロジー × 組織開発を融合し、企業変革の伴走者として活躍
- ・ エンタープライズ企業のCxO層や人事責任者との対話を通じ、経営視点の提案ができる
- ・ CSやマーケとの横軸連携が強く、顧客成果を組織横断で創るカルチャー。

#### ■取引実績

製薬・金融・製造・小売・教育など幅広い業界のエンタープライズ企業（従業員1,000名以上）へ提案しています。AIリテラシーは業界を問わず急務の課題であり、提案のチャンスは今後さらに広がります。

#### ■プロダクトの強み

UMUは単なるeラーニングではなく、AIやコーチングを活用した革新的なプラットフォーム。学びを企業の生産性や売上向上へ直結させる仕組みを提供します。国内最大級のSaaSレビューサイト「ITreview」では5,000製品中1位を獲得し、現在グローバルで2億人超、日本では28,000社以上が導入しています。

#### ■特色

フラットな組織で、役職に縛られずに挑戦可能。自ら手を挙げてリーダーシップを発揮し、チャレンジできるカルチャーがあります。

---

## スキル・資格

#### 【必須スキル】

- ・ 無形法人営業経験2年以上（新規提案必須）
- ・ 人材開発、組織開発、研修領域における顧客提案経験

#### 【歓迎スキル】

- ・ エンタープライズ企業向けの提案営業経験
- ・ 研修会社、人事コンサル、教育業界での業務経験
- ・ SaaSやデジタルラーニングに関する知見
- ・ 英語によるコミュニケーションスキル

#### 【求める人物像】

- ・ 単に研修パッケージを提案するのではなく、顧客の経営課題から逆算し、「どうすれば人が変わり、組織が動くか」というストーリーを論理的に描ける方。
- ・ AIという最新技術を、どうすれば現場の社員が「自分事」として捉え、行動変革に繋がられるか。技術と人の心理の双方に興味を持ち、橋渡しができる方。
- ・ 「実施して終わり」の研修ではなく、学習成果データを冷静に分析し、顧客の期待を超える次の一手を提案し続けることにやりがいを感じる方。
- ・ 正解のない「AI活用の組織浸透」という難題に対し、自ら情報を取りに行き、他部署を巻き込みながらプロジェクトを完遂させる推進力のある方。

#### 条件・待遇

---

## 会社説明