

MichaelPage

www.michaelpage.co.jp

Client Service Associate

Global ENS - Client Service Associate

募集職種

人材紹介会社

マイケル・ページ・インターナショナル・ジャパン株式会社

求人ID

1593479

業種

その他（コンサルティング・土業）

会社の種類

大手企業 (300名を超える従業員数) - 外資系企業

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

450万円 ~ 750万円

更新日

2026年05月27日 13:03

応募必要条件

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

流暢

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

クライアントサービスアソシエイトとして、公共部門のセールsteamをサポートし、顧客満足度を向上させるための重要な役割を担います。顧客との円滑なコミュニケーションを維持し、プロフェッショナルなサービスを提供することが求められます。

Client Details

私たちは、世界トップクラスの投資家やビジネスリーダーが意思決定を行うために必要なインサイトに繋がっています。プライベートエクイティファンドやヘッジファンド、主要コンサルティングファームまで、クライアントは私たちに対し、最適な専門家を迅速に見つけることを期待しています。

2007年の創業以来、当社はグローバルな金融拠点に1,500名以上のチームを擁するまでに成長し、数多くの意思決定者にとって信頼できるリサーチパートナーとなっています。ここは、向上心のある人材がキャリアを加速させるための環境です。

Description

あなたは当社ビジネスの中核として、業界の専門家をリサーチ・コンタクト・エンゲージし、クライアントが必要とするインサイトを提供していただきます。多くの場合、非常にタイトな期限の中での対応となります。日々の業務では電話対応が中心となり、専門家に対して知見の共有を依頼し、クライアントとの通話のための時間を確保していただきます。

主な業務内容：

- プロジェクトをエンドツーエンドで担当し、クライアントのニーズを深く理解した上で、質の高い専門家とのインタビューを調整
- 幅広い業界の専門家に対してコールドコールを行い、課題や懸念を乗り越えて協力を獲得
- スピード感を持って複数のプロジェクトやクライアントを同時に管理
- 市場、ビジネスモデル、規制に関する幅広い知識を短期間で習得
- 1対1のインタビューに加え、コンテンツライブラリ、サーベイ、アドバイザーなどThird Bridgeのサービス全体のクロスセルを推進

Job Offer

- 給与：想定年収480万円～720万円（業績に応じて増額する上限なしの20%インセンティブを含む）
- 休暇：年間15日（勤続2年後に20日へ増加）
- 自己成長支援：自己啓発手当あり（ご自身のスキル向上に繋がる学習プログラムに自由に利用可能）
- 働き方：Work from Anywhere制度やフレックスデーなど、柔軟な勤務制度あり（会社規定および年次見直しに基づく）
- 支給品・手当：Apple MacBook支給、通信費補助（月額）および通勤手当支給

このポジションに興味をお持ちの方は、ぜひご応募ください。上海でのキャリアと一緒に築きましょう！

To apply online please click the 'Apply' button below. For a confidential discussion about this role please contact Diyana Nakai on +81357337169.

スキル・資格

- 公共部門またはセールス関連業務での知識
- 優れたコミュニケーション能力と顧客対応スキル
- チームでの協力を重視する姿勢
- プレッシャーの中でも正確に業務を遂行する能力
- 基本的なPCスキル（MS Officeの使用経験など）
- 国際的な環境での業務に対応できる柔軟性

会社説明

You'll be at the heart of our business - finding, calling, and engaging industry experts to deliver the insights our clients need, often under extremely tight deadlines. Expect to spend much of your day on the phone, persuading specialists to share their expertise and securing their time for client calls.

Day to day, you'll:

Own projects end-to-end, truly understanding the specific client needs and scheduling high-calibre expert calls.

Cold call and engage experts across industries, overcoming objections and winning buy-in

Work at speed, managing multiple projects and clients at once

Learn fast, gaining broad knowledge of markets, business models, and regulations

Cross-Sell the full range of Third Bridge services including content library, surveys, advisory, as well as 1-1 calls