



エンタープライズHRコンサルティングセールス（東京・大阪）

人的資本経営の最前線へ | 採用・組織開発・アルムナイ戦略を提案するHRコンサルティ

募集職種

採用企業名

株式会社ハッカズーク（レインカンパニー）

支社・支店

株式会社ハッカズーク

求人ID

1612903

業種

その他（人材サービス）

会社の種類

中小企業（従業員300名以下）

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, 文京区

最寄駅

有楽町線駅

給与

500万円～800万円

ボーナス

固定給+ボーナス

勤務時間

9:00～18:00（休憩1時間）

休日・休暇

完全週休2日制（土・日）、祝日、年末年始休暇、慶弔、有給休暇（入社日2日、入社半年経過時点10日付与）、育休、看護・介護休暇

更新日

2026年09月22日 00:00

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

仕事概要

【募集背景とポジションの魅力】

「退職後も企業と個人がつながり続ける仕組み」のアルムナイ事業を展開している株式会社ハッカーズークと「採用の入口を支援する仕組み」RPO事業をリードする株式会社レイン。この2社の合併により、両社が培ってきた採用（入口）と退職（出口）強みが融合し、HR領域における提供価値は大きく進化しています。統合によって生まれた新たな事業機会・顧客接点の拡大に伴い、共に事業成長を担うセールスマンメンバーを募集しております。

「BBBプラットフォームの実現」～3つの人材戦略を組み合わせた構想～

- ・ Buy（人材を採用）
- ・ Build（人材を育成）
- ・ Borrow（内部・外部人材の活用）

この思想は、採用して終わり、退職して終わりではなく、採用・育成・活用・退職後の関係性までを含めた、企業と人材の新しい関係性を築くための大きな指針となります。今後はこのBBBプラットフォームを軸に、より多くの企業・人材との接点を広げていく予定です。

■市場を「創る」フェーズへの参画

合併によりHR領域での存在感が一層高まる中、日本を代表する企業の組織変革・人的資本戦略をリードするポジションへと進化しています。既存市場に参入するのではなく、新しい市場・価値を自ら創り上げていくフェーズに携わることができます。

■経営直下でのダイナミックな事業・組織づくり

2026年1月の統合直後という大きな変革期において、経営陣と近い距離で意思決定に関わりながら、事業・組織の成長を推進します。戦略構想から実行フェーズまで一貫通貫で携われる、裁量とスピード感のある環境です。

■提案価値の圧倒的な拡張

従来のアルムナイ支援に加え、レインが強みとする採用・RPO領域のノウハウが融合することで、顧客への価値提供は「Nice to have」な施策から、経営に直結する「Must have」な戦略パートナーへと進化しています。顧客の経営課題・人的資本戦略に深く入り込み、より本質的な価値提供が可能になりました。

< 具体的な業務内容 >

大手企業の人事責任者・経営層に対し、人事・組織課題のヒアリングを行い、採用コンサルティング・RPOからアルムナイまで一貫したHRソリューションの提案機会を創出していただきます。

提案していただきたい商材：

- ・ アルムナイコンサル
- ・ アルムナイ専門サービス「オフィシャル・アルムナイ」
- ・ 人事コンサル（人事制度設計、評価制度改定等）
- ・ 採用コンサルティング / RPOサービス
- ・ LinkedIn導入・運用支援

エンタープライズ顧客に対して下記のような業務を行っていただきます。

- ・ 紹介、イベント、セミナー等を通じた顧客接点の創出
- ・ 企業の人事責任者や経営層とのリレーション構築
- ・ 顧客課題のヒアリングおよび現状（As-Is）と理想状態（To-Be）の整理
- ・ 顧客課題に応じた提案方針の設計および社内専門チームとの連携
- ・ 商談機会の創出から提案プロセス推進までのプロジェクトリード
- ・ 既存顧客との継続的な関係構築および追加提案機会の創出

※提案内容の詳細設計やデリバリーは、各専門チームと連携しながら推進いただきます。

< 業務の特徴 >

カウンターパートは、大手企業の人事責任者・経営企画・広報・経営層など多岐にわたります。企業の経営課題や組織課題に向き合いながら、中長期的な信頼関係を構築し、課題解決のパートナーとして伴走していただきます。

また、アルムナイ・採用・人事制度・組織開発など幅広いHRテーマを取り扱うため、顧客ごとの課題に応じて社内の専門チームと連携しながら最適な支援機会を創出していくことが特徴です。

単なる商材提案ではなく、顧客との対話を通じて課題を整理し、長期的な関係構築を通じて価値提供を行う営業スタイルとなります。

スキル・資格

必須スキル

下記"いずれか"のご経験をお持ちの方

- ・法人営業経験3年以上
- ・無形商材の新規開拓営業経験
- ・大手企業向けの営業経験（※商材は問いません）
- ・人材業界（人材紹介、求人広告、人材派遣、RPO等）での営業経験

加えて、以下に該当する方

- ・顧客との信頼関係構築を得意とする方
- ・顧客課題を整理し、適切な提案機会を創出できる方
- ・社内外の関係者を巻き込みながら案件を推進した経験をお持ちの方

歓迎スキル

- ・エンタープライズ企業向け営業経験
- ・人事、人材、組織開発領域に関する知見
- ・HRTech、SaaS、コンサルティングサービスの営業経験
- ・人事責任者や経営層との折衝経験
- ・イベントや紹介を起点とした商談創出経験
- ・アカウントマネジメント経験
- ・事業開発（BizDev）経験

求める人物像

- ・顧客との信頼関係構築を通じて長期的な価値提供を行うことにやりがいを感じる方
- ・人事責任者や経営層との対話を楽しむ方
- ・顧客の抱える課題やニーズを整理し、社内の専門家と連携しながら価値提供につなげられる方
- ・自ら機会を創出し、粘り強く関係構築を続けられる方

会社説明