FROST & SULLIVAN

【アカウントマネージャー(提案型営業) 】グローバル外資ファーム/英語力活用

グローバル知見で大手経営層へ提案！年収最高1500万・フレックス制度あり♦

募集職種

採用企業名
フロスト・アンド・サリバン・ジャパン株式会社

求人ID
1615748

業種
ビジネスコンサルティング

会社の種類
外資系企業

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区, 港区

最寄駅
千代田線、　赤坂駅

給与
800万円 ~ 1500万円

勤務時間
09:00 ~ 18:00　※フレックスタイム制あり、（コアタイム 10:00~17:00）

休日・休暇
完全週休2日制（土日祝）

更新日
2026年11月25日 01:00

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
ビジネス会話レベル

日本語レベル
ネイティブレベル

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

≪募集要項・本ポジションの魅力≫

- 大手企業へのリサーチ・コンサルティング提案から課題解決、プロジェクト推進まで担当

- 経営層と向き合い、世界中の知見を活用して企業の成長戦略を支援できるやりがい
- 世界45拠点超のグローバルネットワークを活用し、多角的な視点で提案力を磨ける環境
- 在宅勤務やフレックスタイム制を導入し、年間休日121日など柔軟な働き方を実現

【業務内容】
リサーチおよびコンサルティング事業を行う当社にて、アカウントマネージャーをお任せします。
顧客企業の経営課題に対し、世界中の知見を駆使した最適なソリューション提案を行っていただきます。

＜具体的には＞

- 大手企業を中心とした既存・新規顧客へのリサーチ・コンサルティングサービスの提案営業
- 顧客ニーズのヒアリング、課題特定、グローバルネットワークを活用した解決策のコンセプト化
- 提案書の作成、プレゼンテーション、プロジェクトのリード
- シニアマネジメントへの市場動向・パイプラインの報告
- 世界各国のコンサルタントと協業し、クライアントの成長を加速させるパートナーとして伴走
  （業務内容変更範囲：当社業務全般）

■企業・求人の特色：

- 年収 800 万円以上
- 世界 45 拠点、創業 60 年超の歴史を持つグローバルなリサーチ・コンサルティング企業
- 企業の成長戦略に特化した知見を提供し、360 度の多角的な分析で変革を支援します。

■当社で働く魅力：

- 圧倒的なグローバルネットワーク：
  -世界 45 拠点以上の知見を統合し、80 カ国 300 以上のマーケットを網羅。最新のテクノロジーや経済動向を俯瞰した提案が可能です。
- 360 度の分析視点：
  -メガトレンドの洞察から競争環境の評価まで、多角的なデータに基づき、企業の意思決定を強力にサポートします。
- 柔軟な働き方の実現：
  -在宅勤務制度を導入しており、プロフェッショナルとしての自律性を重んじながら、ワークライフバランスを保った働き方が可能です。
- やりがいの大きさ：
  -日本を代表するトップ企業の経営層と対峙し、未来の社会を形作るプロジェクトに携わることができます。変化の激しい市場において、顧客の成長を直接支える喜びを実感できるポジションです。

【雇用形態】
正社員
※試用期間あり、6ヶ月（試用期間中の勤務条件：変更無）

【給与】
想定年収：800 万円~1,500 万円（年俸制、分割回数 12 回）
年俸：¥8,000,000~¥15,000,000
月額基本給：¥541,667~¥982,143（固定残業代：¥125,000~¥267,857 を含む/月）

■残業手当：あり（固定残業代制、固定残業代の相当時間:36.0 時間/月。超過分別途支給。）

【就業時間】
09:00 ~ 18:00
■フレックスタイム制あり、（コアタイム 10:00~17:00）
■所定労働時間：8時間00分（休憩60分）
■残業：あり

【勤務地】
東京都港区赤坂 5-2-20 赤坂パークビル 23F
（就業場所変更範囲：会社の定める事業所）
■アクセス：東京メトロ千代田線赤坂駅 徒歩 5 分 / 東京メトロ銀座線赤坂見附駅 徒歩 10 分
■喫煙環境：敷地内禁煙(屋内喫煙可能場所あり)

【休日休暇】

- 年間休日121 日（2026 年）
- 完全週休二日制（土日祝）
- 年末年始
- 夏季休暇
- 有給休暇（入社半年経過時点 10 日）
- 慶弔休暇

【待遇・福利厚生】

- 通勤手当（会社規定に基づき支給）
- 社会保険（健康保険、厚生年金、雇用保険、労災保険）
- アニバーサリーお祝い
- ウェルネスベネフィット等

スキル・資格

【必須要件】

- 法人営業の新規獲得および顧客管理経験および実績
- 日本語:ネイティブレベル
- 英語:ビジネスレベル

< 詳細 >

- ビジネス、経済、工学、デジタル、エネルギー、素材、IT など関連分野の学士号以上
- 顧客の要求に基づき、要求をコンセプト化し、提案書を作成する能力
- 営業活動に対する情熱、グローバルなビジネス環境で成功したいという欲求
- 顧客との優れたコミュニケーション能力
- 営業・担当プロジェクトにおける目標達成実績

【歓迎要件】

- コンサル、リサーチ、IT、エネルギー、化学、モビリティ、ヘルスケア等の特定業界の知見
- 提案書作成スキル

【選考について】

- 選考フロー：
  -1次選考：面接(日本語) / 採用担当
  -2次選考：プレゼンテーション(日本語) / 複数名の現場担当
  ※当社営業として顧客にサービスを提案するロールプレイの予定です。
  -最終選考：面接(英語) / 代表と役員
  ※2次面接の前に英語レジュメの提出が必須となります。

会社説明