

【東京・千代田区】リクルーティングコンサルタント｜Career Scout Japan｜週1 ~ 2在宅勤務可能

営業経験・英語力を活かせる｜グローバルな職場環境

募集職種

採用企業名
キャリアスカウトジャパン株式会社

求人ID
1623515

業種
人材紹介

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 半数

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区

最寄駅
半蔵門線、　半蔵門駅

給与
600万円 ~ 700万円

勤務時間
9:00-18:00

休日・休暇
完全週休二日制

更新日
2026年11月19日 09:32

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
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≫

- 経理・財務、人事、SCM・物流の3領域に特化した専門領域の人材紹介
- 企業と候補者双方に寄り添い、一人の採用を通じて企業の組織づくりや事業成長を支援できるやりがい
- 既存顧客や候補者ネットワークを活用して業務を始め、自分の担当市場を自由に開拓・拡大できる環境
- 上限45%のコミッション制度で成果を収入に還元、フレックスタイム制や売上目標達成による週1～2日の在宅勤務も可能

【業務内容】
人とのコミュニケーションが好きで、新しいことを学びながら成長していきたいと考えている方へ。
転職・採用を支える仕事に挑戦してみませんか?
今回募集するのは、経理・財務領域を担当するコンサルタントです。

リクルーティングコンサルタント (Recruiting Consultant)
人材紹介や営業・新規開拓の経験を生かし、経理・財務領域の採用活動を一貫して担当します。

- 新しいお客様の開拓と、既存のお客様との関係づくり
- 求人内容のヒアリングから候補者の紹介、選考中のサポート、オファー交渉、成約までの採用支援全般
- 採用市場の動向や候補者の状況を踏まえた、クライアント企業様への提案
- 経理・財務領域のバイリンガル候補者の発掘・評価・紹介
- 他の専門領域(SCM、HR等)を担当するチームとの連携

※既存の顧客基盤(Warm Desk) からスタートし、着実にステップアップできる環境！

入社後はまず、現在進行中のアクティブな求人や既存のお客様とのリレーション、そして専門領域に特化した候補者ネットワークを活用しながら業務をスタートしていただきます。ゼロからのスタートではないため早期に成果を出しやすく、業務に慣れてきた段階で徐々に新規クライアントの開拓にも携わり、ご自身の担当領域をさらに広げていくことができます。

■Career Scout Japanについて：
Career Scout Japan(CSJ)は、日本国内の外資系・中小企業(SMEs)に特化したブティック型人材紹介会社です。 経理・財務、人事、SCM・物流の3領域を専門に、企業の事業運営に関わる重要な採用や、早急な対応が必要な課題を支援しています。
紹介成約1件ごとのインパクトが大きい中小企業に密着し、単なる求人埋めではない「真に相手へ寄り添ったリクルーター」として活躍できる環境です。

■経理・財務チームについて：
経理・財務チームには、経験豊富な代表取締役や実績のあるメンバーが在籍しており、日々の仕事を通じて身近なメンバーから学べる環境です。 また、経理・財務は社内でも非常に強い候補者データベースとネットワークを持つ領域です。これまでに蓄積された情報やノウハウを活用しながら成果につなげていけることも魅力の一つです。 アメリカ人の代表取締役は日本語が堪能で、日本人のシニアコンサルタントは英語が堪能です。チーム内では、日本語でも英語でもコミュニケーションを取れます。

==========
Career Scout Japanを選ぶ理由
==========
社内のリアルな雰囲気やメンバーの人柄が伝わる動画です(英語・日本語の両方でご覧いただけます)。
https://www.youtube.com/watch?v=h2Fk6FCLox8

■働く魅力

1. 成果が報酬にダイレクトに反映される 基本給に加え、上限のないコミッション制度 (最大45%) があります。
   基本給に加え、上限のないコミッション制度があります。コミッション率は30%から始まり、最大45%までスケールします。候補者の発掘に対するボーナスや、その他の手当もあります。

2. 自分の担当領域を育てていける(起業家精神)
   まずは進行中の求人、既存のお客様との関係、専門領域の候補者ネットワークを活かしてスタートします。業務に慣れた後は徐々に新規開拓にも挑戦し、お客様との新しい関係を築きながら、経理・財務領域で自分の担当市場 (BtoB製造/医療・製薬/BtoCラグジュアリー業界など)を自由に育てていける環境です。

3. 日々の仕事を通じてトップパフォーマー から学べる
   高い成果を上げるコンサルタントや経営陣の近くで働きながら、実務を通じて学べます。業務手順書や社内研修、ノウハウ共有の文化が定着しており、チーム内で候補者・求人・リード情報を積極的に共有しています。

4. 成果に応じて切り拓く明確なキャリアパス
   コンサルタントからシニアコンサルタントへ。その先には、チームマネージャー、ディレクター、または継続的に現場のプレイヤーとして高い成果を追求する道があります。キャリアアップは勤続年数ではなく、成果に基づきます。

【勤務地】
東京都
■アクセス：半蔵門駅から徒歩1分
■職場環境：オフィス・ビル内 100%完全禁煙

【給与】
想定年収：600万～700万円

＜年収例(実績・想定目安)＞
・アソシエイト/未経験者(1年目)：約360万～400万円

・リクルーティングコンサルタント(1年目)：約600万 ~ 700万円 (コミッション含む)
・シニアコンサルタント：約1,000万 ~ 1,500万円
・トップコンサルタント：約2,000万 ~ 2,500万円以上

【雇用形態】
正社員

【就業時間】
9:00-18:00
■フレックスタイム：8:00-17:00 または 10:00-19:00
※実働8時間、休憩1時間(13:00 ~ 14:00)
■在宅勤務制度：売上目標を達成した場合、在宅勤務が週1 ~ 2日程度可能

【休日休暇】

- 完全週休2日制(土・日)、祝日
- 有給休暇(入社時期・勤続年数に応じて付与)
- 傷病休暇(5日)
- GW休暇
- 夏季休暇
- 冬季休暇等

【待遇・福利厚生】

- 各種社会保険完備
- 交通費支給
- 健康診断
- 医療保険・生命保険制度(勤続3年以上対象)等

スキル・資格

==========
私たちの会社で活躍している・活躍する方について
==========
人材紹介の経験だけでなく、営業や事業開発、インサイドセールス、アカウントマネジメント、カスタマーサクセスなどの経験も生かせます。人事、コンサルティング、人材業界などで働いてきた方も歓迎します。

私たちが大切にしているのは、これまでの肩書き以上に、仕事への向き合い方です。

- 相手の話をよく聞き、知識が足りない場面でも知ったかぶりや委縮をせず、必要な質問ができる
- 経営層から現場の方まで、相手が誰であっても背伸びせず落ち着いて話せる
- うまくいかない時も一人で抱え込まず、振り返って次の行動につなげられる
- 最初から完璧でなくても、まずは自分で動き、最後までやり遂げられる
- 近道がなくても、目標に向けて地道な取り組みをコツコツ続けられる
- 日本語と英語で、言語が完璧でなくとも、準備や工夫で相手に伝える努力ができる 目標を追いかけた経験がある方や、試行錯誤しながら成果につなげることにやりがいを感じる方と、ぜひお話ししたいと考えています。

目標を追いかけた経験がある方や、試行錯誤しながら成果につなげることにやりがいを感じる方と、ぜひお話ししたいと考えています!

【応募必要条件】

- 人材紹介、もしくは異業界での営業経験　3年以上
- ビジネスレベルの英語力
  ※英語を使うのは、社内でのコミュニケーションです。候補者や企業とのやり取りは日本語で行うため、社外で英語を使うことに不安がある方も、安心してご応募ください。

【選考フロー】

- 書類選考 + 面接2回

＜選考・入社後の成功に向けて(おすすめ動画)＞
[1] Winning the Japan Recruiting Consultant Interview
https://www.youtube.com/watch?v=6bdbd2MsQ50&list=PLbDWYtAOe9SE
面接で評価されるポイントや質問への向き合い方を解説した動画です。ぜひ面接前にご覧ください!
[2] Keys to Success in Recruitment (in Tokyo)
https://www.youtube.com/watch?v=TwxDb1PAPtI&list=PLRs3R2LsdMT4
東京の人材紹介市場で成果を上げる考え方やノウハウが学べるポッドキャストです。

【最後に】
外資系・中小企業では、一人の採用が組織や事業に大きな変化をもたらすこともあります。 企業と候補者の双方に向き合いながら、採用を通じて企業の成長を支えられることが、この仕事の大きなやりがいです。
人と話すことが好きな方や、目標に向けてコツコツ取り組むことにやりがいを感じる方は、ぜひご応募ください。

会社説明