リクルートメントコンサルタント

募集職種

人材紹介会社
ネクスト・ムーブ　株式会社

求人ID
770918

業種
人材紹介

会社の種類
外資系企業

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

給与
経験考慮の上、応相談

歩合給
固定給+歩合給

更新日
2026年11月01日 05:00

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
日常会話レベル

日本語レベル
日常会話レベル

最終学歴
専門学校卒

現在のビザ
日本での就労許可が必要です

募集要項

Next Moveは今年度より新しいステージを迎え、よりポジティブで創造的な未来へと動き出しました。

明確なビジョンと最高のメンバー、大きなアイデアと誠実さにより、ナンバーワンエージェントとして認められるよう常に努力をしてきました。

Next Moveでは私たちのチームの一員として、ますますの発展を一緒に創造していくことができるメンバーを募集しています。

Next Moveでのリクルートメントの仕事によって、私たちはあなたに充実した毎日を約束します。誰かの人生をより良いものに変えることをサポートする喜びを感じる事が出来ると共に、きちんとしたトレーニングとメンタリングの機会を提供し、強固なキャリアパスを得られると同時に、会社が今どのように成長しているかなど全て明確に見る事が出来ます。

【あなたに求めるバックグラウンド】

- リクルートメントもしくはのセールスの経験。
- もしくはこの仕事に対する情熱があり、この業界でキャリアを構築したいという強い思い。
- 情熱と積極的な姿勢はさらなる飛躍と、それによる結果を導き出します。

【あなたに求める人物象】

- 相手を理解する事から始まる仕事です。話を聞く事を楽しみましょう。
- 人生の重要事項に関わります。誠実、高潔でいてください。
- 人生には色々な事があります。柔軟で適応力があり、粘り強く、困難を乗り越える事を楽しみましょう。
- 仕事です。何事にもプロフェッショナルに、結果にもこだわりましょう。
- どんな時もポジティブに、成功させましょう。
- 対人が基本です。真実を見極めましょう。
- まずは身近な人を大切に、チームと目標を共有して仲良く働きましょう。

【クライアント]

Next Moveは主にTech系のポジションにフォーカスしています。

ファイナンスエリアの日系、外資系企業、いわゆる"big4"などその分野で高い評価を得ている企業です。

また、スタートアップやAI、ディープラーニング、マシーンラーニングやブロックチェーン等、

今注目の急成長分野で活躍している企業もあり、将来この分野のテクノジーがどのように改革を起こしていくのかを楽しみにしています。

【あなたにして欲しいお仕事】

- 一貫して、さまざまな情報源からクオリティの高い候補者の方を見つけ、強固な信頼関係とネットワークを構築してください。
- リクルートメントのライフサイクル全体を管理し、クライアントである優良企業を管理し、ポテンシャルのある候補者を紹介し、継続的に関係構築を行ってください。
- さらなるクライアントの開拓も行い、既存のクライアントと新規のクライアント双方でビジネスの拡大を行ってください。
- 効果的に結果が出せるよう、常に自分のセールス、交渉、クライアント/候補者のマネージメントのスキルを磨いてください。
- 社内外問わず、定期的にクライアントと連絡をとり、それぞれのクライアントが望む事を明確して、理解してください。
- クライアントや候補者が正しい判断ができるよう自身の経験を持ってサポートできるよう日々学習してください。

【Next Moveの良いところ】

私たちが求める事は明確です。

- 関係各所から常に最高のリクルートメント企業だと認められる事。
- 高潔誠実によって常に質の高いデリバリーを行い、明確で適切なアドバイスを行い、シンプルに「人」最優先のサービスを提供する。
- 結果がどうであれ、関係した全ての人達がポジティブでいられる事。

これらを達成する為に、会社として下記のような事を推奨しています。

- 熟練した高度でフレンドリーなトレーニングプログラムと社外メンターとの個別面談やチームごとの目標設定。
- メンバーは非常にフレンドリーで、協力を惜しみません。
- メンバーは皆仕事熱心です。
- 私たちは洗練された仕事をする人は仕事以外も充実している事を知っています。ワークライフバランスもとてもよいです。

もし、Next Moveという会社とその未来、そして仕事に興味があれば是非こちらまでCVを添えてご連絡ください。

info@nextmove.co.jp

会社説明

Next Move understands that the most important asset of any business is its people.

And because it’s people that make a successful business, our primary focus is building a strong relationship with you; whether you are a candidate seeking new career opportunities or a client that requires human resource solutions.

For candidates this enables us to not only understand your unique skill set, but also importantly allows us to offer advice and closely match, in all ways, what you are looking for. Because we want you to be happy, motivated and challenged in your new career.

For a client it means that we have an understanding of you as a company To us you are never just another job description.

ネクストムーブは企業にとって最も大切な財産は「人」であると考えています。

ビジネスを成功に導く鍵は有能な人材にあります。仕事内容はもちろんのこと、人物、社風そしてタイミング。複合的な要素が一つに重なりあった時、始めて企業と人、人と人が一つの形として繋がる―。このような瞬間に我々は幾つも立ち会ってきました。

当社では新たなキャリアチャンスをお探しの方、リソース・ソリューションをお求めの企業の皆様と個々に信頼関係を築くことを大切にしています。

このようなアプローチをすることにより、お仕事をお探しの方のスキルだけに注目するのではなく、どのような方であるのか、次のステップに何を求められているのかを理解をした上で多角的な視点に基づいたアドバイスやご提案をし、皆様が新しい環境で楽しく、意欲に満ち、やりがいのあるお仕事ができるようお手伝いをさせていただくことができます。

また、求人中の企業の皆様には求人職務記載内容にとどまらず、一企業様として組織内容やビジネスを充分に理解したうえで、ご提案・ご紹介をさせていただくことができます。