

求人情報

企業コード:97627 ジョブコード:20230801-136-01-007

マネージャーレベル

ポジション名	コンサル業界出身歓迎[東京/コンサル人材営業(RA)]完全週休2日制/在宅勤務制度
この求人情報の取扱い会社	株式会社 リクルート（リクルートエージェント / Recruit Agent）
企業名	(株)富士誇
掲載開始・更新	2024-05-07 / 2024-05-08
職 種	営業 - その他
業 種	人材紹介会社
勤務地	アジア 日本 東京都
仕事内容	<p>コンサルファームやSI企業の転職支援に関して業界トップクラスの実績を誇る当社にて、顧客の採用支援のための提案営業職(リクルーティングアドバイザー)をお任せします。将来的にマーケティングの戦略・立案も可</p> <p>&lt;具体的には&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・法人企業への営業活動を通じて、採用の要件定義?ご支援までを一貫して担当します。新規開拓はアシスタントが行うため、基本的には既存顧客に対する深耕営業がメインとなります。</li><li>・募集要項やマーケットの状況から、どのようにすれば応募を集められるかの戦略を立て、社内の個人顧客担当(キャリアアドバイザー)や、スカウト担当と連携して業務を行うポジションになります。等</li></ul>
企業について(社風など)	<p>当社は、コンサル・IT領域に特化したエグゼクティブ転職エージェント、ヘッドハンティング事業を展開しています。</p> <p>従業員数 15名</p>
応募条件	<p>【必須】■大手コンサルティングファームでの業務経験をお持ちの方（人材関連の業務経験は問いません）</p> <p>【成果指標について】</p> <p>自分自身の採用プランニングが、応募数や採用支援数などの数値に現れるため成果が見えやすいです。売上金額を指標の軸とし、達成率に応じて「会社の業績達成率×個人達成率」により賞与還元される仕組みとなっております。</p>
日本語能力	流暢（日本語能力試験1級又はN1）
年 収	日本・円 800万円 ～ 1500万円
休 日	年間休日 125日
契約期間	正社員