

M&A セールスコンサルタント（業界未経験、第二新卒歓迎）

募集背景

日本の経営者高齢化に伴う事業承継問題を背景に中堅・中小企業の M&A マーケットが活性を迎えております。中小 M&A といえども、買い手は大企業・投資ファンドをはじめとした一流ネームであり、積極的なファイナンス・コンサルティングニーズが多様化しています。

当社は中小企業向け PE ファンド出身のトップセールスであった社長、執行役員を中心に、FAS 事業における営業戦略立案～実行までを実行することで、当社事業の急成長を牽引してきました。

社長直轄体制で経営に近い立場で中枢を担うコンサルティングセールスのポジションをお任せし、業務に携わっていただくこととなります。

今後は更なる事業拡大フェーズに向け、当事業における収益の最大化、スピード感を持ち成長を図るべく、新たに参画いただけるメンバーを募集しています。

■フォロー体制：参画頂くメンバーには営業戦略立案～実行～案件クローズまでフルプロセスをサポート致します。業界未経験のメンバーも活躍しているので、特に創業期の当社で共に成長をしたい、キャリアを形成したい、新たなチャレンジをされたいという方のご応募、お待ちしております。

■ポジションの魅力：

・単なる営業の経験ではなく、FAS コンサルティングの営業を通してどこの業界、どんな商材にも通ずる市場価値の高いスキルを身に付けることができます。

・圧倒的な裁量権をもとに、大企業にはないスピード感で成長することができます。

スキル、ご経験に応じて、各企業の成長に必要な等に関するコンサルティングセールスを担当して頂きます。

仕事内容

積極的にM&Aを推進している上場企業や投資ファンドに対して、FASサービスの営業及び担当ユニットの収益管理業務

具体的な仕事内容

コンサルティングセールスのミッションは、ユニットの責任者として、担当ユニットで利益をだすこと。そのために必要である業務は全て行います。具体的には、営業活動によるプロジェクト受注、プロジェクトサポート、FASコンサルタントのリクルーティングに至るまで、実施いただきます。

【具体的には】

- クライアントの新規開拓
- 企画提案
- 受注したプロジェクトへの人員編成
- プロジェクトの進捗サポート (PM・メンバーのサポート)
- リクルーティング

会社の看板やブランドに頼るのではなく、自分自身の力で勝負できる人にお越しいただきたいと思います。

案件を獲得できることは、自分自身の提案がお客さまに認められた証であり、同時に成長・やりがいを実感できる瞬間でもあると思います。

対象となる方

営業経験者(BtoB/BtoC 不問)

■求める人物像：

- ・本ポジションの重要性・責任を理解いただける方
- ・ハードワークを厭わず、貪欲に成長を求めている方
- ・目標の達成にコミットできる方
- ・とにかく営業に自身がある方

- ・ファイナンシャルな経験、バックボーンあれば尚可（銀行、証券、金融リテール経験歓迎）

- ・将来、起業したい方 など

※本職はコンサルタント職ではありません。セールス職です。

※業界未経験、第二新卒歓迎

勤務地

本社（東京都港区虎ノ門1-17-1 虎ノ門ヒルズビジネスタワー15階）

【本社最寄り駅】

虎ノ門ヒルズ駅、虎ノ門駅、新橋、御成門

勤務時間

フレックスタイム制

1日の標準労働時間 8時間

コアタイム 10:00～17:00

雇用形態

正社員

試用期間 6カ月

給与

400万円～1500万円（成功報酬次第で上もあり）

【給与内訳】

月給 458,334円～1,250,000円

①基本給 339,114円～924,855円

②固定残業手当（45時間）119,220円～325,145円

↳実際の労働に対して支払われる所定外手当が固定残業手当を超えたとき、その超えた差額を支給します。

※年収帯は目安となります。各人の能力・経験を考慮し決定します。

※成果に応じて別途賞与を支給します。

待遇・福利厚生・各種制度

昇給年1回、賞与年2回、成功報酬制度あり

通勤交通費支給

休日・休暇

<休日・休暇>

完全週休2日制（土・日）、祝日

夏季、年末年始、有給休暇、慶弔休暇