

各位

株式会社リブ・コンサルティング
代表取締役 関 厳

リブ・コンサルティング、 最短1か月スポット派遣OKの即戦力人財派遣サービスを提供

スタートアップ・ベンチャーから大手企業まで経営コンサルティング支援を行う株式会社リブ・コンサルティング（本社：東京都千代田区、代表取締役：関 厳）は、あらゆる事業フェーズにおいて発生する人員のリソース不足を解消する、最短1か月スポット派遣OKの即戦力人財派遣サービスの提供を開始しました。

ベンチャー企業のシリーズ毎に生じる、人員のリソース不足を解消のための LiBメンバーによるエグゼキューション支援



不足するポジションをLiBメンバーが代行します！

【サービス提供の背景】

ベンチャー企業にとってシリーズ毎に必要なポジションが変化する中で、採用市場は熾烈な環境となっており、必要なポジションのリソース不足を抱えることがほとんどだと感じております。そこで、コンサルティングプロジェクトではなく、「エグゼキューション（業務委託）」で不足するポジションを補完し、少しでも企業・事業成長に貢献できればと思い、本サービスを開始しました。

【即戦力人財派遣サービスの特徴】

突発的、一時的に優秀な即戦力人財の力を借りたいという方に向けた 即戦力人財派遣サービスです。

特徴① 前職で MVP や表彰経験のあるリブ・コンサルティングの正社員メンバーを派遣

**エグゼ
キューション
を実行する
LiBメンバー
の保有能力**

LiBメンバーのキャリア採用の水準

前職でMVPや売上上位5%など顕著な成果を上げているというスクリーニングを実施
3回の面談（+2回のカジュアル面談）で思考スキルの多段階スクリーニングを実施

BizDev	Sales Manager	Customer Success
<p>・職歴</p> <ul style="list-style-type: none"> — AIベンチャー 事業責任者 <ul style="list-style-type: none"> → 市場・競合調査 → 顧客インタビュー → MVPにおけるモック資料作成 → サービスオペレーションの構築 — 金融×SaaS企業 BizDev <ul style="list-style-type: none"> → 競合サービス調査 → 事業構想の資料作成 	<p>・職歴</p> <ul style="list-style-type: none"> — メガベンチャー 法人営業 <ul style="list-style-type: none"> → 営業チームのビジョンの策定 → チームの売上目標設定、戦略策定、進捗管理 → 営業プロセス確立と標準化 → ナレッジ共有体制の構築 → 育成業務 — メガベンチャー コンサルティング営業 <ul style="list-style-type: none"> → 顧客の販売計画、出店計画、人事計画の策定～実行 <p style="font-size: x-small;">※ MVP1回、Quarter表彰2回</p>	<p>・職歴</p> <ul style="list-style-type: none"> — マッチングDXベンチャー企業 カスタマーサクセス部門 マネージャー <ul style="list-style-type: none"> → カスタマーサクセス部隊の立ち上げ → KPI設計 → 架電スクリプトや商談の定型化 → メンバーの育成 → メンバーのマネジメント

特徴② BizDev、カスタマーサクセス、セールスマネージャーのポストを即戦力としてエグゼク्यूトしつつ プロジェクトマネージャークラスのコンサルタントがレビューを通じて派遣するメンバーの業務品質を担保

<p>エグゼ キューション の 実務内容</p> <p>※情駐対応可能</p>	<p>BizDev</p> <p>✓事業上の論点の検証</p> <p>→リサーチ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・市場動向リサーチ ・競合リサーチ <p>→インタビュー/ヒアリング</p> <ul style="list-style-type: none"> ・顧客インタビュー <p>→資料作成</p>	<p>Sales Manager</p> <p>✓営業部門におけるKPIの管理</p> <ul style="list-style-type: none"> →管理ツール・体制の整備 →営業の実績管理 <p>✓目標売上達成に向けたPDCA</p> <ul style="list-style-type: none"> →セールスファネルの分析 →課題特定、施策の立案 →各営業メンバーの施策の実行サポート <p>✓各個人の営業の質の向上</p> <ul style="list-style-type: none"> →個別案件の営業シナリオ・資料レビュー →商談ロープレ 	<p>Customer Success</p> <p>✓新規顧客のオンボーディング</p> <p>✓既存顧客のカスタマーサポート</p> <p>✓顧客へのアップセル・クロスセル</p> <p>商材の提案</p> <p>✓顧客データの分析</p> <p>✓VOCの取得/導入率別収集および資料作成</p>
<p>エグゼ キューション 支援体制</p>	<p>支援体制</p> <ul style="list-style-type: none"> • エグゼキューションを実行するコンサルタントの稼働は0.5人月（4時間/日換算） • プロジェクトマネージャークラスのコンサルタントがレビューを通じて業務品質を担保 		

【即戦力人財派遣サービスのお問合せ】

サービス利用をご希望の方がいれば、下記担当までお問合せ下さい。

ベンチャー事業部 マネージャー 坊 将徳 m_bou@libcon.co.jp

【株式会社リブ・コンサルティング 会社概要】

代表取締役： 関 巖

設立： 2012年7月

所在地： 【東京本社】東京都千代田区大手町1丁目5-1 大手町ファーストスクエア ウェストタワー19階
【支社】タイ支社（バンコク）

事業内容：総合経営コンサルティング業務、DXコンサルティング業務

URL：<https://www.libcon.co.jp/>