『事業経営者、プロジェクトマネージャー　募集』

心業界の最先端のビジネスモデルを一緒に生み出し
構築してくれる事業経営者やマネージャーを求めています。

【募集職種】
・BtoB営業部門マネージャー
・マネージャー育成責任者
・オペレーションマネージャー
・コンテンツマネージャー
・事業経営者、プロジェクトマネージャー
・集客部門責任者

【お仕事内容】

事業経営者やプロジェクトマネージャーの募集です。

＆Uは心業界で次々と圧倒的な利益と高い社会貢献性があるビジネスモデルを生み出している企業です。

心業界の最先端のビジネスモデルを一緒に生み出し
構築してくれる事業経営者やマネージャーを求めています。

経営に関わる仕事や
次のキャリアとして経営やマネージメントのステージに進みたいと思っている方で
実行しがいのある事業計画を求めている方におススメです。

募集しているポジションは以下です。

・BtoB営業部門マネージャー
・マネージャー育成責任者
・オペレーションマネージャー
・コンテンツマネージャー
・事業経営者、プロジェクトマネージャー
・集客部門責任者

〇**BtoB**営業部門マネージャー
大学教授や有名な講師、コンテンツクリエイターや企業などとやり取りし、
重要な関係性のある方々との関係づくりを行う方です。
また、後々には営業部のマネージメントも行っていただきます。
販売能力よりも、交渉能力に長けた方に向いています。

〇マネージャー育成責任者
〇オペレーションマネージャー

プロジェクトマネージャーやディレクターを育成します。
＆Uの育成全体の責任者です。
コーチング的なかかわりで人を育てられる方を求めています。

〇コンテンツマネージャー
コンテンツクリエイターやワークショップの構築者、講師や動画編集指示書の制作者、ライターなどコンテンツクリエイトにかかわる人材をマネージメントする役職です。
主に人のマネージメント能力が主となります。
（コンテンツの質のマネージャーや企画のプロデューサーは別にいます。人のマネージメントが出来れば担える役割です。）

〇事業経営者、プロジェクトマネージャー
事業経営者は会社から予算を受け取り、
この範囲で利益を最大化するために
様々なことを行います。

決定権が大きい仕事です。

年次計画・年間計画の立案から
その実行・修正なども行います。

一度立てた計画からズレてはいけないような経営ではなく
実行し、柔軟に修正しながら、
事業を長期的に利益を生み出すように成長させます。

〇集客部門責任者
社内で運営しているWebメディアやYoutubeメディア、広告などの全体運営をマネジメントするお仕事です。
集客は売上にも直結する大変重要なお仕事です。全社の目標を踏まえた上でメディアや講座ごとの集客目標を設定し、その達成へ向けて各チームと連携して戦略を検討したり、目標達成へ向けた具体的なプランの落とし込みを行っていただきます。
Webマーケティング経験がある方や、各種メディアの運用やスケール経験がある方、社内メディアの相乗効果を生み出すために集客戦略を検討できる方、またチームをまとめてマネジメントしていくことができる方を求めています。

マネージャーとは…
事業経営者や全社の経営陣などの立てた計画や
プロジェクトを完遂するまでマネージメントする役割です。

基本的にはすべて、係長や班長以上のマネージメント経験者向けの仕事です。
（挑戦したい人でもこれに相当する適性があればOKとします。）

【報酬】※1

事業経営者

時間報酬1700円～

マネージャー
時間報酬1500円～

ただし、上記はあくまで最低ラインです。本人の経歴や現在の収入などを鑑みて、金額が大幅に上がる場合もございます。

ワークスタイルについて
・完全リモートです　※2
・出勤ナシ、時間の自由は比較的効きやすいお仕事です。ご自身のタイミングで働いていただけます。
・休暇等もフレキシブルに取っていただけます　※3
（もちろん、責任を果たしたうえでですが、通常の企業に比べてはるかに取りやすい環境です。実際に一般的に忙しいと言われるマネージャー陣でも休暇を取っています。）
・最初2~3か月はお試し期間として月50時間以上コミットいただきたいです（報酬・時間の詳細は応相談）
・月60時間程度からでも可能です

【応募条件】

・フルタイム並みに働ける方が対象です。

※最初は副業的に始めていただき、お互いに合うと思った時点でフルタイムに切り替えていきます。

【あると嬉しい条件】
・マネージメントの経験がある

・何らかの業務でその部署のTOP2割のレベルに到達したことがある

～～～～～～～～～

〇弊社独自のポリシーや条件など
・在宅ワークで個人事業主としての契約になります。
（なぜだろう？と思った方は動画を参照ください。）
https://youtu.be/an53jGDfiWI

・雇用ではないので福利厚生はありませんが、末端のスタッフでも在宅ワークとしては比較的厚遇※①の時間報酬1080円以上のスタートです。
お互いに継続していけることが確認できると記載されている時間報酬※①、もしくは、互いに交渉で設定した時間報酬に増えます。

・個人事業主なので依頼されたお仕事を断る権利があります。

・通常の雇用契約では「指揮命令に従う」という一文にサインをするものです。弊社ではこの指揮命令に従うという関係が企業と従業員の関係を悪化させる原因と考えております。個人事業主と発注者という

自由で対等な関係の下、話し合いを行い、お仕事を断ってもよいという自由をお互いに確認しあっております。この制度は実際に使われており、定期的に仕事を断るスタッフがいる状況です。

※1. 報酬についての補足
※①　在宅ワークはそのほとんどが在宅でできるという価値があるため、最低時給を割り込む仕事がほとんどです（ほとんどの在宅ワークが成果報酬の個人事業主で、雇用ではないので最低時給を割り込んでも法的にも問題がない状況です）。
弊社は「在宅ワークでも、通常の仕事と同水準の報酬」を実現しております。末端業務レベルのスタッフでも時間報酬1080円からです。

・末端業務のスタッフでも職業技術を高めることでプロとして継続できる時間報酬（2000円）に到達できる制度を用意しており、末端業務からスタートしてキャリアを成長させて1200円から2400円まで時間報酬が増えたスタッフもおります。もちろん、ご自身の職業能力や成果により、これ以上も可能で、時間報酬幅は現在1080円から12,000円までです。在宅ワークでありながら、月68万円を超える報酬を得ているスタッフもおります。在宅ワークでキャリアを積み上げられる希少な仕事です。

・通常の業務委託の場合はミーティングには時間報酬は発生しないものですが、弊社では密な連携と話し合いのために時間報酬を発生させております。必要な話し合いを集中して行っていくためです。弊社にかかわる仕事はすべて、時間報酬が発生します。

・お互いに継続できることが確認できるまで、時間報酬が多少下がる場合があります。

※2　働く場所についての補足
・ネット環境さえあれば基本的に働く場所は自由です。日本国内、または世界中どこでもOKです。（実際に海外在住のスタッフが大きな活躍をしています。）
・職種によって、働く場所が限定される場合もあります。

※3　働く時間と休暇・休日に関する補足
・お互いに話し合い、スケジュールを調節する文化があります。（成果が上がっていたり、業務に差支えがないように調節できていればどこまでも自由なお仕事です。ほとんどの主婦メンバーが子供の行事にきちんと参加できていますし、スケジュールが合わないとミーティングにも出席しないことができています。）

・休暇や旅行に関しても互いに調節しています。（一年に複数回の長期の旅行に行くスタッフが複数名います。希望を最初に聞き、お互いに合わせていけるかの見通しを立てます。また、旅行先で「ちょっと仕事したいなー」と希望してミーティングに出席したり、お仕事しているスタッフもいます。必要なタイミングだけ働いているスタッフもいます。決まった拘束時間がある仕事ではなく、自由がベースのお仕事です。もちろん、たくさんお仕事を引き受ければ忙しくすることもできます。）

・実際に担当する職種によって、働く時間帯やシフトが固定されている業務も一部あります。