



株式会社セレブリックス

代表者●代表取締役社長 北川和毅

事業責任者●キャリア&リクルーティング事業本部 SQiL Career Agent 事業部

ゼネラルマネージャー 兼 事業オーナー 武拓矢

設立●1998年 資本金●1億円

従業員数●1141人 (2025年4月時点、業務委託・派遣・登録スタッフ除く)

住所●東京都江東区有明3-7-18 有明セントラルタワー 7F

その他拠点●大阪・宮城・福岡など

メディア●<https://www.cerebrix.jp/>

連絡先

TEL●070-1307-7862 E-mail●takuya.take@cerebrix.jp

コンサルタント数

9人

フィー体系

成功報酬

専門分野

業 種

全業種
IT・通信
製造
消費財・サービス
金融
メディカル
コンサルティング

対象者

マネジャー
中堅
若手
第二新卒

職 種

営業

編集部の 評価

「SQiL Career Agent」は、BtoB営業支援で豊富な実績を持つセレブリックスの人材紹介サービスで、特にSaaS系やIT系、人材系などの無形商材かつ人材の流動性が高い業界の20代から30代前半の営業職紹介を得意としている。事業領域や営業手法で成果を上げるために必要なスキルを科学的に分析し、求職者を的確にスクリーニングした上で企業に紹介するコンサルティング方針が採用のミスマッチを防いでいる。

責任者に聞く

強 み

仕 組 み

方 針

「営業支援の豊富なナレッジを活かし、活躍できる営業パーソンをスキルを見極めて紹介します」

BtoB 営業支援会社が提供する 営業パーソン特化の人材紹介サービス

当社は博報堂グループのBtoB営業支援会社です。営業組織の成果最大化や収益向上を実現するための多角的なサービスを提供できる体制を構築しています。20年以上にわたり蓄積してきたナレッジを活かし、企業の採用を支援するために立ち上げたのが、営業パーソン特化の人材紹介サービス「SQiL Career Agent」です。

営業職を採用したい企業に対して、どのような人材を採用すれば会社の事業成長につながるのかといった要件を丁寧にすり合わせ、適切な候補者を提案しています。

事業領域・営業手法で求められるスキルを「見える化」し、精度の高いマッチング

「SQiL Career Agent」の強みは、営業

スキルを「見える化」し、事業・組織成長につながる採用コンピテンシーを深く理解していることです。これまでに1400社、1万2700サービスの営業を支援し、さまざまな事業領域や営業手法で求められるスキルを科学的に分析して解像度高く捉えています。一方、求職者に対しては、スキルだけでなく価値観や考え方も含めて棚卸しを行い、ミスマッチを防いでいます。

エージェントは全員が営業職の経験者で、企業と求職者の双方を一人で担当して精度の高いマッチングにつなげています。担当領域は多岐におよびますが、一人一人のナレッジをチームの集合知として共有するように努めています。また、人材データベースには、当社が展開する営業専門のコンテンツやコミュニティなどを通じて接点を

武 拓 矢

キャリア&リクルーティング事業本部
SQiL Career Agent 事業部
ゼネラルマネージャー
兼 事業オーナー



関西大学卒業後、商社勤務を経て人材業界へ。現職・前職を合わせ9年間、スタートアップから上場企業まで幅広い企業の採用をサポート。20代から50代を中心とした、のべ4000人の求職者支援実績を持つ。前職ではマネジメントや新規事業立ち上げ、アスリートのキャリア支援も手掛け、スポーツ庁認可資格(ACC)を保有。セレブリックスでは、営業特化の転職エージェント「SQiL Career Agent」の立ち上げをマネージャーとして牽引し、2025年4月より事業オーナーに就任。

持った登録者が多く、他の人材紹介会社には登録していない人材を紹介することができています。

成果を上げられる営業の再現性や、企業との価値観フィットをしっかりと見極める

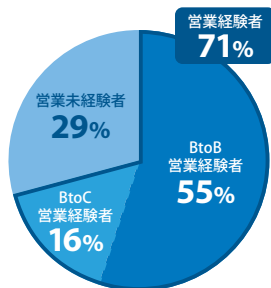
私たちは求職者をマッチングするだけのサービスは提供したくありません。「エージェントの在り方を変革したい」という想いがあり、入社後に成果を上げられる営業パーソンとしての再現性を持ち合わせているか、企業と価値観がフィットしているかなどをしっかりと見極められるエージェントでありたいです。

営業とキャリアに関する専門性をより一層高めて、企業のパートナーとしての役割を果たしていきたいです。

●入社後の定着率

成約者数	105人
早期退職	5人
定着率	95%

●登録者の営業経験



●登録者の年齢層

