

PDOLE

【大手出身者多数！】M&Aアドバイザー/マッチング担当@東京都

研修体制は整備されており、専門家へいつでも相談可能！

Job Information

Recruiter

[PDOLE Inc.](#)

Hiring Company

後継者不在による社会問題を解決するM&A仲介会社

Job ID

1480464

Industry

Other (Banking and Financial Services)

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

4 million yen ~ Negotiable, based on experience

Refreshed

January 29th, 2025 06:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 1 year

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

None

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【業務内容】

M&Aの買い手担当者として、以下の業務に従事していただきます。

- ・ 譲渡案件の分析
- ・ 買い手とのシナジー効果の分析
- ・ 架電による新規買い手の開拓
- ・ 既存の買い手へのM&A案件の提案
- ・ 買い手のM&A戦略の立案
- ・ 売り手担当者との折衝
- ・ 未経験の売り手担当者へのディールサポート
- ・ 買い手目線でのディールへの助言

同社では「マッチング」のフェーズのみを買い手担当者が行います。

年間約40~50件の案件を1人のマッチング担当者が担当し、買い手の開拓を行います。

マッチング後は売り手の担当者がディールを進めるので、余分な業務が発生せずマッチングに集中することができ、効率よく多くの件数をこなすことができます。年間10件以上の成約も珍しくありません。

また案件の提案はやみくもに行うのではなく、買い手候補企業のIR資料を読み込んだり、買い手候補企業のM&A担当者との折衝を重ねながら、買い手目線でM&A戦略を考えつつ最適な提案をする必要があります。そのため、思考力が必要な仕事です。

◆研修体制

入社初日は、M&Aについての基礎知識や、社内システムの使用方法などの基本的なことについての研修を行います。

2日目以降はチームごとに活動します。実際の提案方法や案件のポイントなどを部長やマネージャーから教わりながら業務を進めます。

法務や税務などの専門的な論点は、いつでも弁護士や会計士などの専門家に相談できる体制が整っています。

成長速度は非常に速く、最短で未経験入社1年半で部長になった者もいます。

Required Skills

【必須】

・ 営業経験

Company Description