



海外投資/M&A担当

BtoCサービス、エンタテインメント領域 積極的に海外グローバル展開中

Job Information

Recruiter

WorkView Inc.

Hiring Company

東証プライム上場企業

Job ID

1492915

Industry

Internet, Web Services

Company Type

Large Company (more than 300 employees)

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

5 million yen ~ 13 million yen

Work Hours

10:00~19:00 フレックスあり

Holidays

・年週休2日制(土曜・日曜)、祝日・有給休暇・慶弔休暇・夏季休暇、年末年始休暇

Refreshed

September 4th, 2024 12:56

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Fluent

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

当社の投資部門の特長は、事業部門主導の投資案件の実務支援に留まらず、当社の経営資源や経営課題に基づいた投資戦略を自ら立案し、ソーシングからM&Aの実行、PMI、買収した子会社の経営陣として買収後の事業成長まで、一気通貫で推進出来る点です。

また、M&Aに限らず、ベンチャーキャピタルファンドやスタートアップへの出資や、自社によるファンドの組成、不動産買取など、非定型的幅広い投資案件に携わることもできます。

また、現在、海外投資活動も積極的に展開しております。本ポジションでは、海外投資/M&A業務にてご活躍いただける方歓迎しております。

■主な業務内容

- ・ 海外投資戦略
- ・ 子会社管理部門(経理等)駐在(海外会社の立ち上げ等)
- ・ PMIのプロジェクトマネジメント
- ・ 投資先子会社の経営支援
- ・ スタートアップ企業への出資実行、出資後のモニタリング
- ・ ベンチャーキャピタル(VC)ファンドへの出資実行
- ・ VCファンドとのネットワーキング、情報収集、社内への還元

【事業内容】

BtoCサービス、エンタテインメント領域などにおいて国内のみならず海外投資活動を積極的に展開しております。

【従業員数】

1000名強

Required Skills

■必須スキル

- ネイティブまたはビジネスでの高度な(交渉に耐えうる)英語運用経験必須"
- コミュニケーションスキル (社内外の調整)
- 問題発見・問題解決スキル
- Excel、PowerPointでの資料作成・プレゼンテーションスキル
- インターネット関連事業への興味関心

■必須経験

下記いずれか一つに当てはまる方

- ・ 事業会社の経営企画部門・財務部門・投資部門におけるM&Aや投資実務経験2年以上
- ・ コンサルティングファーム、アドバイザー、投資ファンドにおけるM&Aや投資実務経験2年以上

■歓迎スキル・経験

- ・ 公認会計士有資格者
- ・ 金融業界での実務経験
- ・ インターネット、WEBサービス業界での経験

Company Description

人と組織の最高の出会いを演出する

Maximize oppotunities for people and organizations

避けては通れないIT業界の人材難時代、人材採用を取り巻く環境は大きく変化しています。ワークビューは企業ごとに適したタレントアキュイジションを構築し、採用人事から戦略人事への変革をサポートします。

● 人材紹介/転職支援

"人が介在する価値"を最大限発揮した、人と企業の可能性の最大化

私たちは、ただ仕事をあてがうのではなく、個人の「その人らしさ」、企業の「性質」まで見極めた最高の出会いを演出します。

各領域に精通したキャリアコンサルタントが、分業による伝言ゲームのない「両面型」の特性を活かし転職の成功まで伴走します。

● 戦略人事コンサルティング

優秀な人材を獲得する為のHowToを企業の経営戦略とセットで考案

採用戦略コンサルティングからリモートアシスタントのアサインまで、戦略人事のパートナーとして、能動的採用戦略への転換を支援します。

<タレントアキュイジションとは何か?>

この数年、海外を中心に、自社の採用担当の役職名に「リクルーティング担当」ではなく「タレントアキュイジション担当」を使う企業が増え、採用人事のトレンドになりつつあります。

大きな違いとして、リクルーティングが、既に定義されたポジションごとに期間を定め応募者を募り、来た人材の選別をしていくことに対して、タレントアキュイジションは、将来の自社から逆算し、短期長期の採用ターゲットを定義、採用、ブランドを構築し、候補者の獲得活動と同時に将来の戦力になりうる人材をプールしていくといった、より広範囲で経営戦略と密接した、継続的な攻めの活動を差します。

ワークビューはタレントアキュイジションの構築に伴走する事で、人と組織の最高の出会いを演出します。