


 WorkView Inc.

北米事業開発・MA案件ソーシングリサーチ【ジャパンエントリー担当】※アメリカ出張が多く想定されます  Exclusive job

既存事業とのシナジーが生まれやすい北米事業会社のM&Aソーシング活動

Job Information

Recruiter

[WorkView Inc.](#)

Hiring Company

東証プライム上場企業

Job ID

1492977

Industry

Internet, Web Services

Company Type

Large Company (more than 300 employees)

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

8 million yen ~ 12 million yen

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

April 14th, 2025 03:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Fluent (Amount Used: English usage about 75%)

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【業務内容】

主に北米市場を対象として、以下に取り組んでいただきます。
既存事業（BtoBメイン、一部BtoCあり）とのシナジーが生まれやすい北米事業会社のソーシング活動、リサーチ、ジャパンエントリーを担います。

- ・投資戦略の立案
- ・海外市場、競合他社分析等に基づいた買収企業のソーシング
- ・新規戦略事業の拡大に向けた戦略立案・推進
- ・事業ポートフォリオの最適化に関する具体的な戦略立案
- ・PMIのプロジェクトマネジメント
- ・スタートアップの経営支援
- ・役員陣へのレポーティング
- ・PMF支援

<組織>

投資事業部の中から数名規模のチームにジョインいただきます。

<働き方>

フレキシブルですが、3ヶ月アメリカ出張、1ヶ月帰国、またさらに3ヶ月出張、といった働き方が想定されます。詳細は面談、面接にてご説明します。

<その他>

M&A、デューデリジェンスは別部隊がおりますため、必須のスキル経験ではありません。

【企業情報】

全ての産業のデジタル化を加速させるべく、決済プラットフォームを軸とした事業展開を行う戦略、新規事業創出やグロース、新しい技術やビジネスモデルを持つスタートアップ企業の事業化を推進して参ります。

新たな技術やサービスを展開するために、海外のリソースを活用し、スピーディーな事業開発を大きなスケールで生み出していただきます。

Required Skills

【必須条件】

- ・英語スキル（ビジネスレベル以上必須）
- ・高いコミュニケーション力
- ・業務完遂までの段取りを自ら考え、関係者を巻き込みプロジェクト管理・推進ができる方
- ・事業会社での事業開発経験、またはコンサルティングファームにてクライアント企業の事業開発／経営企画に関するプロジェクトを担当したご経験
- ・プロジェクトマネジメントのご経験（例：課題設定、要件定義、関係者間の利害調整、進捗管理）

Company Description

人と組織の最高の出会いを演出する

Maximize opportunities 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ク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。

<タレントアク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「タレントアクイジション担当」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、タレントアクイジションは、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ク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。