

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！

募集職種

人材紹介会社
PDOLE株式会社

採用企業名
後継者不在による社会問題を解決するM&A仲介会社

求人ID
1480464

業種
その他（金融）

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区

給与
400万円～経験考慮の上、応相談

更新日
2024年07月02日 06:00

応募必要条件

職務経験
1年以上

キャリアレベル
中途経験者レベル

英語レベル
無し

日本語レベル
ネイティブ

最終学歴
大学卒：学士号

現在のビザ
日本での就労許可が必要です

募集要項

【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。

スキル・資格

【必須】

・ 営業経験

会社説明