

HiJoJo Partners

Sale and Marketing | 金融業界での実務経験必須【投資プラットフォーム「HiJoJo.com」の運営会社】

世界のユニコーン企業に投資するファンド運用会社 | 外資証券企業出身者が活躍組織

募集職種

採用企業名

HiJoJo Partners株式会社

求人ID

1496940

部署名

事業推進部

業種

プライベートエクイティファンド・ベンチャーキャピタル

会社の種類

中小企業 (従業員300名以下)

外国人の割合

(ほぼ) 全員日本人

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 港区

最寄駅

銀座線、 虎ノ門駅

給与

1000万円 ~ 経験考慮の上、応相談

勤務時間

9:00~18:00 (休憩: 60分) /フレックスあり

休日・休暇

完全週休二日制 (土日)、祝日、年末年始 等

更新日

2024年11月22日 01:00

応募必要条件

職務経験

6年以上

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

ビジネス会話レベル

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

◀募集要項の要約・本ポジションの魅力▶

- 世界のユニコーン企業（非上場株式業務）にフォーカスしたフィンテックプラットフォーム企業。
- 外資系証券会社出身者を中心に構成された組織。
- ユニコーン企業に投資を検討する投資家との関係構築やスタートアップ企業への資金調達支援。

~~~~~

対面及びオンラインの二つのチャネルでファンドの販売を行っていますが、ファンド販路拡大に伴い、営業及びマーケティングのプロフェッショナルを募集いたします。

我々は、ターゲットファンドの組成に強みがありますが、今後は、大型ファンドを日本国内外の機関投資家向けに販売していく予定です。また、現在のオンラインファンドについても、マーケティングから販売に至るまで、更なる拡大を予定しています。

具体的には、以下のような業務を担う金融プロフェッショナルを募集いたします。

- ベンチャーファンドの国内外のアセットオーナー向け営業（富裕層、法人、機関投資家）
- オンラインファンド販売に係る戦略企画、マーケティング、商品企画、国内ネット証券向け営業、各種プロモーション

【変更の範囲：会社の定める業務】

~~~~~

雇用形態

正社員（期間の定め：無）
試用期間 有（期間：6ヶ月）

想定年収

1,000万円以上
※スキル・経験や前職の年収によって決定いたします。
昇給の有無：有

勤務地

本社 東京都港区西新橋1-7-2
最寄り駅：虎ノ門駅 徒歩5分

【変更の範囲：会社の定める事業所（リモートワーク含む）】

転勤：無
受動喫煙対策：屋内全面禁煙

就業時間

9:00～18:00（休憩：60分）
フレックスタイム制 コアタイム：有 11:00～14:00
時間外労働：有

休日休暇

年間休日数：120日
完全週休2日制(土日)、祝日
年間有給休暇：15日～日（下限日数は、入社半年経過後の付与日数となります）
育児休暇取得実績あり 育休後復帰率100%
その他：年末年始は12/30～1/3固定

スキル・資格

応募必要条件

◎アセットオーナー向け営業の場合

- 証券会社における富裕層・法人営業経験が必須
- ベンチャーキャピタルファンド、ヘッジファンド、プライベートエクイティなどの運用会社におけるファンド販売経験

◎マーケティングの場合 ※下記いずれかの経験

- オンライン証券会社での営業戦略もしくはマーケティング戦略経験
- 証券会社等における営業企画、商品企画等の実務経験
- インターネットマーケティングのプロフェッショナルとしての経験

会社説明