



## M&A営業担当 | 急成長ベトナム戦略コンサルティング企業

急成長ベトナム戦略コンサルティング企業 | 累計1500社超の支援実績

### Job Information

**Hiring Company**

ONE-VALUE INC.

**Job ID**

1558760

**Division**

営業

**Industry**

Business Consulting

**Non-Japanese Ratio**

Majority Japanese

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Tokyo - 23 Wards, Koto-ku

**Train Description**

Sobu Line Local (Mitaka-Ichikawa-Chiba), Kameido Station

**Salary**

3.5 million yen ~ 5 million yen

**Refreshed**

May 15th, 2026 14:00

### General Requirements

**Minimum Experience Level**

Over 3 years

**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

**【会社概要】**

創業から約6年半で数億円規模の売上をゼロから創出し、累積支援企業1500社超、年間商談件数 約3000件、累積市場調査の実績500件超、年間M&A相談対応実績200件超を達成しています。

ONE-VALUEはベトナムビジネスに関わる日本企業を支援する会社として、日本企業のベトナム進出に関わるソリューションを提供しています。

具体的には市場調査、戦略立案、新規ビジネスの創生、M&A・合併アドバイザー、DD（デューデリジェンス）、

PMI (M&A後の企業統合)、営業支援・販路開拓、輸出入支援、ライセンス取得・現地法人設立、視察ツアー、通訳・翻訳、デジタルマーケティング、人材紹介・派遣等のサービスをワンストップで提供しており、戦略から実行支援まで出来るユニークなビジネスモデルを展開しています。

#### 【ミッション】

日本企業のベトナムを中心とした東南アジア市場における海外進出を支援し、日本企業の海外市場でのプレゼンスを向上させる

#### 【大切にしている価値観・会社の雰囲気】

未経験からの成長促進：ONE-VALUEでは比較的若い段階や未経験の分野でも大規模なグローバル案件に直接関わることができます。特に金額ベースで100億円以上になるような案件にも、若いうちから関与し、経験や能力に応じて、責任を持って推進することができます。

ゼロからプロジェクトを生み出すチャレンジ精神：創業期のブランドゼロの状態からベトナム進出コンサルティング会社としてNo.1のポジションを確立してきました。大手企業や官公庁といった難しいベトナム進出プロジェクトでも果敢に挑戦していきたい優秀なメンバーがONE-VALUEを支えています。

複数の専門スキルを身につける：事業全体を見渡せる経営者を目指すために、法人営業、コンサルティング、チームマネジメント、プロジェクトマネジメント、採用活動等、あらゆる職種を経験できる機会を提供しています。

#### 【今後の方針】

創業から6年半で蓄積された顧客データベース、支援実績、ブランド、ベトナム経済・ビジネスに関する知識・ノウハウ、現地ベトナム企業・政府とのパイプといったアセットを活かして、より事業を数十億円規模と一緒にスケール・拡大し、事業規模を安定化していける人材を募集しています。

#### 【研修・育成制度】

入社後は市場調査やM&Aに関するコンサルティングスキル及びベトナムビジネスに関するe-Larning及び研修資料で学習する期間を一定期間設けております。

#### 【キャリアパス】

ONE-VALUEではコンサルタントとして6段階のキャリアパスが用意され、リサーチャーとして基礎を学んだ後、コンサルタントで案件を担当し、シニアコンサルタントで推進役を担います。マネージャー昇格後はチーム統括や育成を行い、シニアマネージャーとして大規模案件を主導、最終的にパートナーとして経営や戦略に関与できる仕組みです。

本ポジション **M&A営業担当**

#### 選考プロセス

書類選考→面接（1-2回想定）※社長面接となります。

#### 職務内容

- ・ 案件開拓、売り手・買い手交渉、クロージングに向けた営業活動を行っていただきます。

#### 給与・待遇詳細

- ・ 月額基本給 経験・スキルに応じて面談時に決定
- ・ 通勤手当：実費支給（上限 10,000円/月）
- ・ 特別手当：公共交通機関を利用せず、自転車・徒歩等で通勤する場合、5,000円/月を支給
- ・ 月平均労働日数：22日
- ・ 賞与制度：有。前年実績は月給の2~3ヶ月分

#### 福利厚生

- ・ 厚生年金
- ・ 健康保険
- ・ 雇用保険
- ・ 交通費支給あり
- ・ 服装自由

#### Required Skills

**BtoB営業経験、不動産・仲介営業歓迎、成果志向、交渉力がある方歓迎！**

#### 応募要件

- ・ リーダーシップ、主体性、新しい環境へのチャレンジ精神
- ・ 成長意欲が高く、早期にビジネススキルを磨きたい方
- ・ 国際的な環境でのキャリアを志向し、特にベトナムや東南アジアに関心のある方
- ・ 日本語または英語でのコミュニケーション能力があれば尚可

#### Company Description