



【英語】 M&Aアドバイザー/M&A譲渡案件の開拓・提案/年収420万～800万円@東京

海外案件専任のM&Aアドバイザー

## Job Information

### Recruiter

GLOBALPOWER Inc.

### Job ID

1560140

### Division

海外事業部

### Industry

Investment Banking

### Company Type

Large Company (more than 300 employees)

### Job Type

Permanent Full-time

### Location

Tokyo - 23 Wards, Chiyoda-ku

### Salary

4 million yen ~ 8 million yen

### Work Hours

9 : 00～18 : 00

### Holidays

・完全週休2日制（土日祝） ・年末年始（12/29～1/3） ・慶弔休暇 ・有給休暇 ・夏季休暇

### Refreshed

February 18th, 2026 04:00

## General Requirements

### Minimum Experience Level

Over 1 year

### Career Level

Mid Career

### Minimum English Level

Business Level (Amount Used: English usage about 25%)

### Minimum Japanese Level

Business Level

### Minimum Education Level

Bachelor's Degree

### Visa Status

Permission to work in Japan required

## Job Description

国内、海外案件兼任または海外案件専任のM&Aアドバイザーとして、以下のすべての業務に従事していただきます。

・ M&A譲渡案件（国内・海外）の開拓、提案

- ・企業評価、資料の作成
- ・買い手企業（国内・海外）への具体的な提案
- ・売り手と買い手の面談の調整、同席
- ・契約書案作成、条件調整、条件交渉
- ・クロージング

当社では企業情報部の担当者が案件のソーシングからクロージングまで一気通貫で対応します。唯一マッチングだけは法人部が担うので、マッチング作業する必要が無いため、効率良く多くの案件を進めることができます。AI・DXの活用により効率化された環境があるため、顧客との折衝に多くの時間を使うことができ、自身の成果を最大化することができる環境です。

海外案件については、海外の企業オーナーが顧客となり、メールでのやり取りやアポなどはすべて英語のやり取りになります。そのため、ビジネスにおいて英語での折衝経験がある方は経験やスキルを存分に活かしていただける環境です。

入社後最初の約1ヶ月は新規開拓に注力していただきます。  
その後は新規開拓も引き続き行いながら、受託した案件のディールを進めていきます。

---

## Required Skills

### 【必須条件】

- ・営業経験1年以上（有形/無形、toC/toB問わず）ある方

### 【尚可条件】

- ・代表者/オーナー向けの営業経験がある方
- ・M&A仲介経験がある方
- ・ビジネスにおいて英語圏または海外顧客との折衝経験がある方
- ・日本語、英語に加え他言語もビジネスレベルで対応可能な方

---

## Company Description