



## 事業開発マネージャー/BizDev

未開拓市場を「構造」で攻略。現場の手触り感と、国を動かすスケールを両立する。

### Job Information

**Recruiter**

Talent Fit Japan, Inc.

**Hiring Company**

新興国のモビリティ×金融領域で事業展開するテクノロジー企業

**Job ID**

1582070

**Industry**

Internet, Web Services

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Indonesia

**Salary**

8 million yen ~ 15 million yen

**Refreshed**

May 22nd, 2026 01:00

### General Requirements

**Minimum Experience Level**

Over 6 years

**Career Level**

Mid Career

**Minimum English Level**

Business Level

**Minimum Japanese Level**

Native

**Minimum Education Level**

High-School

**Visa Status**

No permission to work in Japan required

### Job Description

**【業務内容】**

- 1 | リード獲得戦略とチャネル改善の設計・実行
  - ・ オンライン広告や紹介・イベント等を組み合わせたリード戦略の立案
  - ・ ペルソナ別・地域別の施策改善、テスト&リプレイスの実行
  - ・ 成約率や審査通過率まで見据えた“質の高い”リード設計とチャネル判断
- 2 | ファネル管理とKPI設計・改善

- 【登録 → 契約 → 審査通過】までのプロセス全体を見渡し、CVRを可視化
- CPA / CAC / 審査通過率などの主要指標をチームと共有し、数値改善のPDCAを設計
- 離脱理由の把握と改善アクションの定着

### 3 | チーム横断マネジメントとオペレーション整備

以下の機能を横断的にまとめ、連携の“再現可能な仕組み化”をリード

- マーケ：広告チャネルによるリード獲得
- Business Development：コミュニティや非広告チャネルの開拓
- セールス：リードに対する非対面でのクロージング
- 審査：信用情報取得と通過率の最大化設計
- 各チームリーダーとのKPIレビュー、改善プランの合意・推進

---

## Required Skills

### 【必須要件 (Must)】

- 営業またはマーケティング領域において、KPI設計や仕組みの改善を通じて事業成長を牽引した経験。
- CRM/SFA (HubSpot, Salesforce, Kintone等) を活用した、リード・案件管理体制の構築または運用経験。
- 英語での業務に対する前向きな意欲 (現状の流暢さよりも、学ぼうとする姿勢を重視します)。

### 【歓迎要件 (Want)】

- スタートアップや新規事業の「10→100」フェーズでのマネジメント経験。
- SMB (中小企業・個人事業主) 領域における非対面セールスの設計経験。
- 多国籍なメンバーを巻き込み、プロジェクトを推進した経験。

---

## Company Description