

【ベトナム求人】【ファンドセールス】ナレッジシェア業界（海外発日系グローバル企業/ CEO直下/ 東京またはベトナム）

Job Information

Recruiter

REERACOEN VIETNAM CO.,LTD.

Job ID

1595398

Industry

Other (Recruitment Services)

Job Type

Permanent Full-time

Location

Vietnam, ※東京またはベトナム（応相談）

Salary

6 million yen ~ 10 million yen

Work Hours

8:30 ~ 17:30

Holidays

・完全週休二日制 ・フルフレックス制

Refreshed

June 10th, 2026 11:28

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

No permission to work in Japan required

Job Description

【求人概要】

同社はエキスパートインタビュー(スポットコンサル)と、それを構造化・データ化した知見データベース(EKB)を、世界中の機関投資家・ヘッジファンド・PEファンドに提供しています。シンガポール・香港・東京というアジアの金融ハブを舞台に、グローバルな投資家との関係を一気に拡大していくフェーズに突入しました。本ポジションは、投資ファンドに対するインタビューサービス・データベース・人材紹介サービスの提案・販売を担う戦略セールスです。CEO直下で、若手でも大きな裁量と責任を持って、日本国内のクライアントだけでなく、シンガポールや香港などアジアの金融ハブへ頻繁に出張し、現地の投資家にもアプローチしていただきます。

【業務内容】

・自社ナレッジプラットフォームの提案・販売：
有識者への1時間のスポットインタビュー(エキスパートマッチング)、および過去のインタビューを蓄積した知見データベース(エキスパートナレッジバンク / EKB)の導入提案を行います。

・ハイクラス・エグゼクティブ人材の採用ニーズ獲得：
投資ファンドやその投資先企業から、経営課題や採用ニーズをヒアリングし、求人案件を獲得します。実際のタレントのサーチや求職者のマッチングは社内の人材紹介専門チームが担当するため、彼らへスムーズにトスアップ・連携を行います。

・アジア金融ハブへの出張・現地アプローチ：

日本国内のクライアントだけでなく、シンガポール・香港などアジアの金融ハブへ頻繁に出張し、現地の投資家に対する直接的なアプローチもミッションとして担っていただきます。

【魅力ポイント】

・CEO直下のポジション：

代表と直接コミュニケーションを取りながら、スピーディーかつダイナミックに事業を牽引できるエキサイティングな環境です。

・グローバルな事業展開と裁量：

世界8拠点で展開する急成長スタートアップにおいて、シンガポール・香港など金融の中心地を飛び回りながら、ダイナミックな営業経験が積めます。

・高い視座とインテリジェンスの吸収：

コンサルティングファーム出身の経営陣と近い距離で働きながら、トップクラスの投資家と日々対峙することで、ビジネスパーソンとしての視座が飛躍的に高まります。

・英語をフル活用できる環境：

公用語が英語、社員の国籍は20カ国。日本人としてのバックグラウンドを活かしつつ、グローバルに通用するセールス・プロフェッショナルとしてのキャリアを築けます。

【福利厚生】

- ・健康保険、厚生年金、労災保険、雇用保険
- ・フリーアドレス
- ・無料ドリンク、お菓子
- ・コーポレートディナー補助
- ・ビザ取得サポート
- ・定期健康診断
- ・自己学習支援（年間上限10万円）
- ・服装・髪色・ネイル自由
- ・完全週休2日制（土曜日・日曜日）
- ・祝祭日休暇(勤務国毎)
- ・年末年始休暇(勤務国毎)
- ・年次有給休暇（10日～）
- ・その他休暇（産前産後休暇/生理休暇/育児介護休暇/慶弔休暇/裁判員休暇）

Required Skills

【必須要件】

- ・4年制大学以上卒業された方
- ・無形商材または金融商品の法人営業経験(2年以上)
- ・ビジネスレベルの英語力(目安：TOEIC850点以上)

【歓迎要件】

- ・機関投資家向けの法人営業経験、または関連業界を対象とした営業経験
- ・証券会社における法人営業や金融商品の営業経験
- ・SaaS等のサブスクリプション型サービスのエンタープライズセールス経験
- ・ビジネスシーンでの英語使用経験(海外クライアント対応、英語資料作成等)

【求める人物像】

- ・知的好奇心が旺盛で、プロの投資家を相手に高度な提案力を磨きたい方
- ・組織の歯車ではなく、グローバルかつ裁量のある環境で圧倒的な成長を実現したい方
- ・「現職では語学力を生かす機会が少ない」「自分の力で事業を伸ばしたい」「海外を飛び回って働きたい」という思いをお持ちの方
- ・社内外問わず人に愛される、コミュニケーション能力・人たらし力を持つ方
- ・多国籍なチーム環境を楽しめる明るさとバイタリティをお持ちの方

Company Description