事業開発 (Bizdev)｜Fintech×資金調達｜社内公用語は英語

無形商材の営業経験を活かし成長フェーズの事業を牽引

Job Information

Hiring Company
Yoii Inc.

Job ID
1612901

Industry
Other (Banking and Financial Services)

Company Type
Small/Medium Company (300 employees or less)

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Meguro-ku

Train Description
Tokyu Denentoshi Line, Ikejiri Ohashi Station

Salary
5 million yen ~ 8 million yen

Work Hours
スーパーフレックス勤務。出社/WFHのハイブリッドワーク(月60%出社)

Holidays
年間休日 125日 / 完全週休2日制（土日祝日）

Refreshed
October 27th, 2026 12:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Daily Conversation Level (Amount Used: English usage about 50%)

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

≪募集要項・本ポジションの魅力≫

- 無形法人営業の経験を活かし、Fintechの事業グロースに挑戦

- 経営者・役員などへの提案営業経験を活かし、より高いレベルの提案力を磨ける
- 社内公用語は英語。グローバルな開発チームと連携しながらサービス・事業を創る
- スーパーフレックス・週3出社のハイブリッドワークで柔軟に働ける

【採用背景・事業について】

Yoiiは、スタートアップや中小企業に新たな資金調達手段を提供するFintech企業です。主力サービス「Yoii Fuel」では、将来の売上をもとに成長資金を提供するRBF（レベニュー・ベースド・ファイナンシング）を展開しており、2022年4月の正式リリース以来、累計200件を超えるRBFを実行しています。現在は中小企業のお客様も増えており、約30%を占めています。

今後さらなる事業成長を実現するため、営業戦略や営業プロセスを整備し、個人の営業力だけに頼らず、組織として成果を生み出せる体制づくりを進めています。来年度は、今年度の3倍となるRBF実行額を目指しており、本ポジションには法人営業として顧客への提案を行いながら、営業戦略の立案やプロセス改善、リード獲得の仕組みづくりなど、事業成長を幅広く担っていただくことを期待しています。

また、社内の公用語は英語。多国籍なメンバーで構成されており、ビジネスサイドと海外のIT・開発メンバーが英語で連携しながら、サービスや事業の成長に取り組んでいます。

【業務内容】

スタートアップ・中小企業向けの資金調達サービス「Yoii Fuel」の法人営業を中心に、営業戦略の立案から事業グロースまで幅広く担っていただきます。

顧客となる企業の経営者・役員などと直接向き合い、事業内容や財務状況、成長戦略を理解したうえで、資金調達に関する課題をヒアリングし、「Yoii Fuel」を活用した資金調達を提案します。

これまで無形商材の法人営業や経営層への提案営業で培った経験を活かしながら、営業戦略の立案、営業プロセスの改善、リード獲得の仕組みづくりなど、営業・事業づくりの領域へキャリアを広げていただけます。

■具体的には

- スタートアップ・中小企業への新規開拓も含めた法人営業
- 経営者・役員などへ事業・財務状況を踏まえた課題ヒアリング及び提案
- 営業戦略・営業計画の立案
- 安定したリード獲得手法の構築
- 営業プロセス・トークスクリプト・サービス資料等の改善

■組織体制
営業：3名
カスタマーサポート：1名
インターン生：1名
※20代 ~ 30代のメンバーが在籍しています。
※アーリーフェーズのため、ビジネスサイドではまだ組織・役割が固定されておらず、営業戦略や仕組みづくりから携われる環境です。
※ご経験・ご志向性に合わせてビジネスサイド全体の統括やCOOなども目指していただけます。

【雇用形態】
正社員　※試用期間あり(6か月)

【給与】
ご経験・スキルに応じて応相談

【就業時間】
スーパーフレックス勤務
-コアタイムなし, 5:00-22:00の間で1日8時間勤務 (+休憩1時間)
-出社/WFHのハイブリッドワーク(週3出社) - 雇用期間の定めなし

【勤務地】
北参道オフィス または ご自宅
【北参道オフィス】
〒151-0051　東京都渋谷区千駄ヶ谷3-16-12 第一FMGビル301
(Google Map: https://maps.app.goo.gl/V4UVL7uTuY4ZnHiU8)
東京メトロ副都心線 / 北参道駅　徒歩3分 山手線 / 原宿駅　徒歩9分 中央・総武線 / 千駄ケ谷駅　徒歩10分

【休日休暇】

- 年間休日 125日
- 完全週休2日制
- 土日祝日
- 年末年始休暇 (12/30 ~ 1/3)
- 慶弔休暇
- ペットの死亡休暇
- 有給休暇 (入社半年後に10日間付与)

【待遇・福利厚生】

- 各種保険完備（雇用保険・健康保険・労災・厚生年金)
- 定期健康診断 (年1回)

- ストックオプション入社後付与 (評価に応じて)
- 交通費支給
- 書籍購入費用サポート・学習費用サポート
- PC貸与(Macbook)
- リモートワーク可能

Required Skills

■必須スキル

- 法人営業経験3年以上
- 無形商材の法人営業経験(SaaS、人材、ITサービス、金融など)
- 日本語ネイティブレベル
- 社内公用語が英語の環境で働くことに抵抗がない方
  ※金融・Fintech領域での経験は問いません。

■歓迎スキル

- 経営者・役員など、経営層への提案営業経験
- SaaS、人材、ITサービス、金融などの無形商材を扱った法人営業経験
- 財務三表を読み解くことができる知識・経験
- ファイナンス・金融領域に関する知識または業務経験
- 営業企画、事業開発、BizDevなど、事業成長に取り組んだ経験
- スタートアップ・ベンチャー企業での営業経験
- 営業戦略の立案や営業プロセス・仕組みづくりに携わった経験
- チームリードや営業メンバーのマネジメント経験
- 財務モデルの構築経験
- 英語を使用した業務経験

■求める人物像

- 課題解決に主体的に取り組める方
- 金融のエコシステムを良くしたいという情熱をお持ちの方
- 取り組んだことのない分野、業務においても積極的に取り組める方

****
【ご応募を検討されている方へメッセージ】
私たちは、既存金融システムではカバーしきれないスタートアップや中小企業に対し、従前とは違った手法でリスクを評価し、真に必要とされる資金を供給していくことは社会のためになると強く信じ、私たちのミッションである「資産の流動性を上げ、挑戦する起業家・企業の成長を後押しする。」を実現するために、日々試行錯誤しながら業務に取り組み、お客様と向き合っています。
豊富な金融経験を持つメンバーたちと世界中から集まった優秀な開発者たちが集まり、常に学習を続けながら全力で事業成長に取り組んでいる環境です。

Company Description