



外国人求人、英語・中国語・韓国語・ベトナム語・タイ語・インドネシア語を使う求人なら  
-グローバルリーフ-

## 英語 / グローバル・リサーチ (海外案件) 【ビジネス分野に特化したナレッジプラットフォームの運営】

主に海外案件をお任せするため、語学力が活かせるポジションです。

### 募集職種

#### 人材紹介会社

株式会社グローバルリーフ

#### 求人ID

1527638

#### 業種

シンクタンク・リサーチ

#### 会社の種類

中小企業 (従業員300名以下)

#### 外国人の割合

(ほぼ) 全員日本人

#### 雇用形態

正社員

#### 勤務地

東京都 23区, 目黒区

#### 給与

450万円 ~ 750万円

#### 時給

想定年収: 450万円 ~ 750万円 ※月収目安: 30万円 ~ 55万円 ※賞与: 年1回 ※固定残業代45時間分を含みます。

#### 勤務時間

10時00分 ~ 19時00分 (実働8時間00分)

#### 休日・休暇

■完全週休2日制 (土・日) ■年未年始休暇 (4日) ■年次有給休暇 ■リフレッシュ休暇 ※年間休日: 127日

#### 更新日

2026年06月24日 06:00

### 応募必要条件

#### 職務経験

1年以上

#### キャリアレベル

中途経験者レベル

#### 英語レベル

ビジネス会話レベル (英語使用比率: 50%程度)

#### 日本語レベル

流暢

#### 最終学歴

大学卒: 学士号

#### 現在のビザ

日本での就労許可が必要です

### 募集要項

### 【職務概要】

戦略立案や新規事業開発、DX、組織開発など様々な課題を抱えるクライアントと、実務経験から得た貴重な知見を持つエキスパートを1時間でマッチングする「ビザスクinterview」をご担当いただきます。  
本ポジションでは、主に日本顧客に対する海外エキスパート提案をお任せいたします。クライアントからの「世界中のあらゆる国や地域」×「幅広い業界」の依頼に対して、提案を行います。  
顧客との要件定義に加え、多様なバックグラウンド（地域や業界・職種）のエキスパートとコミュニケーションを行っていただきます。語学力を活かしながらグローバルな知見をつなぐ仕事は、まさに「知見データベースのエキスパート」といえるポジションです。  
半年～1年ほど海外リサーチ業務を経験後、プロジェクト・マネージャーに業務の範囲を広げていきます。

### 【具体的な業務内容】

■要件定義・課題の整理  
海外エキスパート提案を主に担当し、クライアントからの多様な調査依頼に対して要件を丁寧に精査・定義します。業界特性や依頼背景を深く理解し、調査の目的やゴールを明確化します。  
■エキスパートのリサーチ・提案  
定義した要件に基づき、最適な業界・職種の候補をリサーチ。自社のデータベースや外部ネットワークを活用し、知見・経験を有するエキスパートをスクリーニングのうえ、迅速かつ精度の高い提案リストを作成します。  
■プロジェクトの推進：  
専門家とのマッチングが成立した後も、追加の提案やフォローアップを通じて、顧客の課題解決をサポートします。

### 【主なクライアント】

■グローバルに展開する外資系および日本を代表する大手コンサルティングファーム  
■トップティアの投資銀行をはじめとする国内外の主要金融機関

### 【案件の一例】

■業界動向調査、M&A / 投資判断のための対象市場の環境調査  
■注目のビジネスにおける未来予測  
■新規事業のユーザー調査など

### 【本ポジションの魅力】

■会社を支えるサービスの最前線で、事業を牽引する  
担当いただく「ビザスクinterview」は当社の主軸サービスとなります。マッチングをはじめ、営業・マーケティングやオペレーション改善など幅広い領域をリードいただくことで事業インパクトを第一線で生み出せるのが最大の魅力です。  
■世の中を変える、イノベーションの最前線に関われる  
クライアントの新規事業開発をはじめ、大型のM&Aや投資案件などの依頼案件も数多くございます。間接的ではありますが、まさに世の中が変わる・世界を大きく動かすような案件に携われるのはビザスクならではの特徴です。  
■幅広い業界知見・課題の分析力が身に付く  
多岐にわたる業界の依頼を通じて業界知見に触れることができ、知的好奇心が満たされる環境です。仮説に基づいたエキスパートの提案や、顧客の利用率向上のための施策検討を通じて分析力・ロジカルシンキングを鍛えることができます。  
■プロダクト改善  
通常の業務と並行して、クライアントからのフィードバックを元に開発サイドとのコミュニケーションを行うことで、プロダクト改善・開発に関わることができます。  
■組織づくりへの関わり  
事業拡大フェーズにつき、個人個人の成果が会社の成長に直結します。チームや事業をリードすることで、自ら積極的に組織づくりに関わっていただけます。

### 【将来的なキャリアパス】

縦/横/ななめに広がるキャリアパス  
自分のキャリアは自分で決める文化があり、成果と社員の意思を尊重する風土です。  
必ずしも希望通りになるとは限りませんが、新しい挑戦に関して前向きに話し合えるカルチャーがあります。  
■マネジメント（管理職）  
■他事業部への異動（ナレッジプラットフォーム事業/人事・コーポレート職への異動実績あり）  
■新サービスの企画/推進  
■海外拠点 など

## スキル・資格

### 【必須スキル/経験】

■顧客折衝、または社内折衝の経験（1年以上）  
■圧倒的な数字と結果にこだわり、組織の売上・KPI達成に貢献してきた方  
■受け身にならず、最速で行動に移せる方  
■万物から謙虚に学び、挑戦や変化に前のめりな方  
■英語力：ビジネスレベル（TOEIC800点以上目安）  
■日本語：ネイティブレベル

### 【歓迎スキル/経験】

■無形商材（人材、金融業界等）での営業経験  
■自身の成果に加え、チーム全体のパフォーマンス最大化にも貢献してきた方  
■プロジェクトマネジメント経験（例：関係者間の利害調整、進捗管理、要件定義）  
■英語以外の言語スキル（中国語/タイ語/スペイン語等）

## 会社説明