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／M＆Aアドバイザー（海外・国内案件兼任）【研修体制充実／高いマッチング力／東証プライム上場】

海外案件については、海外の企業オーナーが顧客となり、英語力が活かせます。

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
1529095

業種
その他（金融）

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, 千代田区

給与
400万円 ~ 1200万円

時給
想定年収：420万円~1,200万円　☆インセンティブあり（上限無し）

勤務時間
9時00分~18時00分（実働8時間）

休日・休暇
■完全週休2日制（土・日・祝日）　■年末年始（12/29~1/3）■慶弔休暇　■有給休暇　■夏季休暇　他

更新日
2026年11月04日 03:00

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: 10%程度)

日本語レベル
ネイティブレベル

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

【具体的な仕事内容】
国内、海外案件兼任の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
当企業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。

【M&A業界でアドバイザーとして働くことの意義】
①社会的意義が高く、やりがいのある仕事
M&Aは後継者不在という日本の社会問題を解決する手段の一つであり、大きな社会的意義があります。またオーナー様からはときには泣いて感謝されるほど喜んでいただけるものであり、大きなやりがいがあります。
②ビジネスパーソンとしての圧倒的な成長性
M&Aの仕事では高い営業力や調整力、交渉力といったビジネススキルの他、業界への深い理解や、財務、税金、法律などの知識も必要となります。そのためビジネスパーソンとして幅広い総合的なスキルを身につけることができ、圧倒的に成長することができます。
③完全実力主義の高いインセンティブ
M&A業界は実力主義であり、成果を出せばその分還元され、大きく稼ぐことができます。「高い成果を上げているのに還元されない」ということは無く、やったらやった分だけ稼げるのが大きな特徴です。

【当企業アドバイザー職の特徴】
当企業は2018年10月に創業し、2022年の6月に創業から3年9ヶ月での上場を果たしました。
M&A仲介の業務には多くの複雑なプロセスがあり、成約に至るまでの時間と工数がこれまで課題になってきました。そこで同社はM&Aに関する全プロセスを可視化して分解し、自動化・効率化できるところは徹底して行い、自社開発のシステムを使ってDXを推進してきました。
その結果、圧倒的に効率の良い営業活動が可能になっているため、以下のような特徴があります。
■完全成功報酬制、スピード成約、高いマッチング力という3つの営業上の強みがあり営業がしやすい
■業務効率性が高いため多くの案件に携わることができ、アドバイザーとしての成長スピードが速い
■高水準のインセンティブ設計があり、年収を上げやすい
■上司の既得権益がなく、未経験者でも平等な環境で活躍できる（入社1年2ヶ月で年収1.8億円超のプレイヤーもいる）
■教育支援部という部署が教育プログラムを作成し未経験者の教育を徹底して行っているため、オンボーディングがスムーズ
実際に未経験者のほとんどが1年半以内には成約をできており、退職率も低い水準を維持できています。無駄な業務をする必要がなく、顧客とのコミュニケーションなど本質的に必要な業務に集中できるため、成果を出しやすく、同業他社からの転職者が多いだけでなく、M&A仲介以外の業界からも優秀なメンバーが集まっています。

【将来のビジョンとセカンドキャリア】
同社は将来AIやDXといったテクノロジーの強みを活かしてM&A仲介以外の業界に参入し、時価総額数兆円規模の会社を作っていくことを考えており、今のM&Aアドバイザーのメンバーに、新規事業の責任者や子会社の経営層として活躍していただくことを想定しています。
M&Aアドバイザーとしてだけではなく、セカンドキャリアとしてその先のキャリアアップの実現も可能性があります。

【研修体制】
①入社前研修
入社後のスタートダッシュを切っていただくため、事前にオリジナル動画や書籍などで学習をしていただける環境があります。
②入社後研修
入社後6ヶ月間かけて実務の研修を実施します。1ヶ月目は座学でM&A概論、企業概要書作成、企業価値評価、マッチング、コンプライアンスについての研修を行います。（現場で営業しながら、並行して研修を実施します）
2ヶ月目以降は基礎講座と実務講座を受講していただきます。必須のものと任意のものがあり、大学の講義のように自身で必要なものを選んで受講します。
また現場でのOJT研修も行っています。リーダーとのロールプレイングや、マネジメントを専門で行っている本部長との同行訪問など、現場の案件に沿って学ぶことができます。
③必要に応じて必要な研修
動画やテキストで学習材料が共有されているので、自身が苦手なことにフォーカスをして学習でき、PDCAを回しながら成長できます。
④実績上位者向け特別研修
各職位で特に成績が上位な方には、より高見を目指すための特別な研修を受けていただくことができます。高度なノウハウや、マネジメントスキルなどについて学ぶことができます。
※上記以外にも再現性を持って成果を出せる仕組みを整えています。

スキル・資格

【必須スキル/経験】
■営業経験1年以上（有形/無形、toC/toB問わず）
■英語：ビジネスレベル
■日本語：ネイティブレベル

【歓迎スキル/経験】
■代表者/オーナー向けの営業経験者

■M&A仲介経験者
■ビジネスにおいて英語で顧客との折衝経験がある方
■日本語、英語に加え、他の言語（中国語など）もビジネスレベルで対応可能な方

会社説明