



## 【英語】M&Aアドバイザー/M&A譲渡案件の開拓・提案/年収420万～800万円@東京

### 海外案件専任のM&Aアドバイザー

#### 募集職種

人材紹介会社

株式会社グローバルパワー

#### 求人ID

1560140

#### 部署名

海外事業部

#### 業種

投資銀行

#### 会社の種類

大手企業 (300名を超える従業員数)

#### 雇用形態

正社員

#### 勤務地

東京都 23区, 千代田区

#### 給与

400万円～800万円

#### 勤務時間

9:00～18:00

#### 休日・休暇

・完全週休2日制（土日祝）・年末年始（12/29～1/3）・慶弔休暇・有給休暇・夏季休暇

#### 更新日

2026年02月04日 04:00

#### 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: 25%程度）

##### 日本語レベル

ビジネス会話レベル

##### 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

国内、海外案件兼任または海外案件専任の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

当社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。

---

## スキル・資格

### 【必須条件】

- ・営業経験1年以上（有形/無形、toC/toB問わず）ある方

### 【尚可条件】

- ・代表者/オーナー向けの営業経験がある方
- ・M&A仲介経験がある方
- ・ビジネスにおいて英語圏または海外顧客との折衝経験がある方
- ・日本語、英語に加え他言語もビジネスレベルで対応可能な方

---

## 会社説明