



【ポルトガル語】 ブラジル事業推進/Webメディアプラットフォーム運営/年収348万~408万円@東京

ブラジルと日本の架け橋となれるポジションです！

募集職種

人材紹介会社

株式会社グローバルパワー

採用企業名

商品比較サイト運営会社

求人ID

1571149

部署名

海外事業部 ブラジル事業チーム

業種

インターネット・Webサービス

会社の種類

中小企業 (従業員300名以下)

雇用形態

契約

勤務地

東京都 23区, 中央区

最寄駅

日比谷線、 築地駅

給与

350万円 ~ 400万円

勤務時間

・フレックスタイム制 (11時~17時コアタイム) ※標準勤務時間：10：00~19：00 ・休憩：60分 ・残業：月平均20H程度

休日・休暇

土曜日、日曜日、祝日、有給休暇、年末年始など ※年間休日：120日以上

更新日

2026年02月02日 02:00

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

無し

日本語レベル

ビジネス会話レベル

その他言語

ポルトガル語 - ネイティブ

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

- ・ ブラジルの市場構造を理解しながら、戦略の設計・施策実行までを一貫して担うポジションです。自らの意思で市場を開拓し、売上だけでなく事業全体の成長に貢献する経験が得られます。
- ・ 各国拠点ごとに裁量が与えられており、意思決定から実行までのスピードが非常に速いのが魅力です。

■業務内容

国内最大級の商品比較サービスは、2017年に海外事業を開始し、現在は8つの国と地域でサービスを展開しています。このたび、順調に成長しているブラジル事業のさらなる拡大を目指し、新たな仲間を募集します。

当社の事業開発職は、海外拠点の成長を自らの手で牽引できるポジションです。

ベンチャー企業ならではの大きな裁量が与えられており、自らのアイデアをスピーディに形にすることができます。市場分析から戦略立案、実行まで一貫して担うことで、事業拡大の最前線で実践的なスキルと経験を積むことができます。

【具体的な業務内容】

■プロジェクトマネジメント業務

- ・ 現地のニーズ調査をもとにした新規戦略の設計・実行

■オペレーション構築・改善

- ・ ワークフローやレポーティング体制の構築
- ・ 生産性向上・コスト最適化のためのプロセス改善

■クライアントマネジメント

- ・ 売上・CVRなどの主要KPIモニタリングと改善施策の立案

■マーケティング・プランディング

- ・ ブランド認知拡大・ユーザーインゲージメント最大化施策の推進

■給与詳細

年収348万円～408万円

- ・ 月給267,693円～（基本給198,061円+固定残業代69,632円）

※固定残業代45時間分含む

- ・ 賞与：有
- ・ 昇給：有
- ・ 交通費詳細：月額上限3万円まで支給

■日本語の使用割合：50%**■福利厚生・待遇：**

- ・ 社会保険完備(雇用保険、労災保険、健康保険、厚生年金)
- ・ 近距離手当(社内規定あり)
- ・ 借り上げ制度
- ・ リモートワーク制度
- ・ チームワーケーション制度(普段のオフィスから離れ、自然の中で業務をします)
- ・ PC支給(Mac/Windows 選択可) エンジニア・デザイナー・PdMの方はスペック指定可)
- ・ お試しマイペスト(掲載商品の購入補助)
- ・ 子育てマイペスト(リモートワーク・時短勤務・お子様の看護休暇取得・家事代行補助・出産お祝いグッズ費用補助・ベビーシッター費用補助・出産手当金・出産お祝い金)
- ・ フリードリンク(お水・お茶等のペットボトルドリンクが飲み放題です)
- ・ ピアボーナス制度
- ・ 部活動制度
- ・ 書籍購入制度
- ・ セルフブランディング制度(資格取得支援の補助)
- ・ お祝い金制度(結婚・出産・誕生日のお祝い金の補助)
- ・ 表彰制度(半年に一度会社全体で表彰を行います)
- ・ オフィスグリコ
- ・ 定期健康診断
- ・ インフルエンザ予防接種
- ・ 正社員登用制度

■オフィスの喫煙状況：オフィス内禁煙**■選考の流れ：**

書類選考 → 1次面接 → 2次面接+業務体験 → 適性試験 → 最終面接&業務体験 → 内定

※1次・2次面接⇒WEB

※最終面接⇒対面

スキル・資格

■必須スキル・資格

- ・ブラジル文化や市場に精通していること
- ・JLPT : N2と同等以上の日本語能力
- ・基本的なPCスキル (GoogleWorkSpace、Slack、Chatworkを主に使用します)

■尚可スキル・資格

- ・事業開発または営業の実務経験（目安：2年以上）がある方
- ・クライアントや自社の課題を整理し、改善活動を行った経験
- ・メディア、デジタルマーケティング、広告代理店などでの勤務経験
- ・WebマーケティングやSNS運用の基礎知識

会社説明