事業開発マネージャー/BizDev

未開拓市場を「構造」で攻略。現場の手触り感と、国を動かすスケールを両立する。

募集職種

人材紹介会社
Talent Fit Japan, Inc.

採用企業名
新興国のモビリティ×金融領域で事業展開するテクノロジー企業

求人ID
1582070

業種
インターネット・Webサービス

雇用形態
正社員

勤務地
インドネシア

給与
800万円 ~ 1500万円

更新日
2026年11月20日 06:00

応募必要条件

職務経験
6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

日本語レベル
ネイティブレベル

最終学歴
高等学校卒

現在のビザ
日本での就労許可は必要ありません

募集要項

【業務内容】

1｜リード獲得戦略とチャネル改善の設計・実行

- オンライン広告や紹介・イベント等を組み合わせたリード戦略の立案
- ペルソナ別・地域別の施策改善、テスト＆リプレイスの実行
- 成約率や審査通過率まで見据えた“質の高い”リード設計とチャネル判断

2｜ファネル管理とKPI設計・改善

- 【登録 → 契約 → 審査通過】までのプロセス全体を見渡し、CVRを可視化
- CPA / CAC / 審査通過率などの主要指標をチームと共有し、数値改善のPDCAを設計
- 離脱理由の把握と改善アクションの定着

3 | チーム横断マネジメントとオペレーション整備

以下の機能を横断的にまとめ、連携の“再現可能な仕組み化”をリード

- マーケ：広告チャネルによるリード獲得
- Business Development：コミュニティや非広告チャネルの開拓
- セールス：リードに対する非対面でのクロージング
- 審査：信用情報取得と通過率の最大化設計
- 各チームリーダーとのKPIレビュー、改善プランの合意・推進

スキル・資格

【必須要件（Must）】

- 営業またはマーケティング領域において、KPI設計や仕組みの改善を通じて事業成長を牽引した経験。
- CRM/SFA（HubSpot, Salesforce, Kintone等）を活用した、リード・案件管理体制の構築または運用経験。
- 英語での業務に対する前向きな意欲（現状の流暢さよりも、学ぼうとする姿勢を重視します）。

【歓迎要件（Want）】

- スタートアップや新規事業の「10→100」フェーズでのマネジメント経験。
- SMB（中小企業・個人事業主）領域における非対面セールスの設計経験。
- 多国籍なメンバーを巻き込み、プロジェクトを推進した経験。

会社説明