



## 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06月05日 05:00

### 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

#### 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