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 / グローバル・リサーチ（国内事業法人）【ビジネス分野に特化したナレッジプラットフォームの運営】

最適な海外エキスパートを発掘し、英語を用いたダイレクトな交渉を行います。

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
1597310

業種
シンクタンク・リサーチ

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, 目黒区

給与
450万円 ~ 750万円

時給
想定年収：450万円 ~ 750万円　※月収目安：30万円 ~ 55万円　※賞与：年1回　※固定残業代45時間分を含みます。

勤務時間
10時00分 ~ 19時00分（実働8時間00分）

休日・休暇
■完全週休2日制（土・日）　■年末年始休暇（4日）　■年次有給休暇　■リフレッシュ休暇　※年間休日：127日

更新日
2026年10月21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
ビジネス会話レベル (英語使用比率: 50%程度)

日本語レベル
流暢レベル

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

【職務概要】
企業の課題解決に必要な「専門知識を持つ海外エキスパート」を世界中から探し出し（リサーチ）、クライアント企業とのビジネスインタビューへと繋ぐことが本ポジションのミッションです。
具体的には、膨大なデータベースや外部ネットワークを駆使して最適な海外エキスパートを発掘し、英語を用いたダイレクトな交渉を通じて、クライアントが求める知見との出会いを実現していただきます。
日本のエンタープライズ企業がさらなるイノベーションを起こすうえで、海外の最先端の知見を吸収しながら事業推進していくことは、今後ますます重要になります。私たちは「海外エキスパートへのヒアリング」を、企業の挑戦を支える「新しい当たり前」にしていきたいと考えています。
現在この領域は、本格的な拡大を目指す実質的な「社内スタートアップ」のフェーズです。
だからこそ、依頼を待つだけでなく、社内のフロント担当に対しても海外知見の有効性を啓蒙・浸透させ、共に案件を創り出していく攻めの姿勢が求められます。正解のないカオスな環境を楽しみながら、泥臭く事業の柱となる売上を創り出していく、そんなフェーズならではの面白さがあります。
ご自身の語学力と知的好奇心をフルに活かしながら、私たちと一緒に「新しい当たり前」を作っていただける方からのご応募をお待ちしております。

【主な業務内容】
クライアントと直接折衝を行うフロント担当（営業等）と連携し、裏側のリサーチおよび海外エキスパートとのコミュニケーションに集中して取り組んでいただきます。
■グローバルデータベースを活用したリサーチ
フロント担当から共有されたクライアントの課題・ニーズに基づき、のデータベースから適切な知見を持つ海外エキスパートを検索・選定します。
■海外エキスパートへのアプローチ・交渉（英語メイン）
候補となる海外エキスパートに対し、英語（メール・メッセージ・必要に応じた通話等）でコンタクトを取り、案件の趣旨説明や条件面のすり合わせ、知見のスクリーニングを行います。
■マッチング精度の向上に向けた社内連携
クライアントの要望をより正確に捉えるため、社内のフロント担当と密に連携を取りながら、リサーチの方針調整やエキスパート候補の提案を行います。

【主なクライアント】
■大手法人事業会社（例：新規事業開発部や、研究開発部など）

【案件の一例】
■業界動向調査、M&A / 投資判断のための対象市場の環境調査
■注目のビジネスにおける未来予測
■新規事業のユーザー調査など"

【本ポジションの魅力】
■語学力をフル活用し、ビジネスの最前線でスキルを磨ける
日常的に海外のエキスパートとコミュニケーションを取るため、英語力を存分に活かして働くことができます。多様なバックグラウンドを持つプロフェッショナルとのやり取りを通じて、実践的なグローバルコミュニケーションスキルが磨かれる環境です。
■世界中のあらゆる業界の「最先端の知見」に触れられる
テクノロジー、ヘルスケア、製造、金融など、日々さまざまな業界の最前線で活躍する世界の有識者の知見に触れることができます。働きながら圧倒的なスピードで幅広いビジネスの知識を吸収でき、知的好奇心が刺激され続ける環境です。
■国内を代表するエンタープライズ企業の意思決定をダイレクトに支援
クライアントが抱える課題の背景を具体的に深く理解し、そこに最も適した「世界の知見（人）」をピンポイントでマッチングさせるという、本質的な課題解決に貢献できます。
■会社を支えるサービスの最前線で、事業を牽引する
担当いただくサービスは当企業の主軸サービスとなります。マッチングをはじめ、営業・マーケティングやオペレーション改善など幅広い領域をリードいただくことで事業インパクトを第一線で生み出せるのが最大の魅力です。
■プロダクト改善
通常の業務と並行して、クライアントからのフィードバックを元に開発サイドとのコミュニケーションを行うことで、プロダクト改善・開発に関わることができます。

【得られるスキル】
■実践的かつ高度なグローバル・ビジネス英語力
世界中の多様な国籍・バックグラウンドを持つエキスパートと日々英語で交渉・調整を行うため、単なる日常英会話に留まらない、現場で通用する「ビジネスを前に進めるための英語コミュニケーション能力」が飛躍的に向上します。
■ビジネス解像度の向上と圧倒的な業界知識
IT、医療、製造、金融など、毎日異なる業界の最先端のテーマを扱うため、世の中のビジネストレンドや各業界の構造に対する理解が深まります。特定の業界に縛られず、幅広いビジネスリテラシーと最新の知見を獲得できる環境です。
■高度なリサーチ力と情報編集力
膨大なデータベースやオープンソースから、クライアントの課題解決に直結する知見を見つけ出す「精度の高い検索スキル」が身につきます。また、エキスパートの経歴や専門性を正確に読み解き、価値ある情報として要約する「情報編集力」も鍛えられます。
■抽象的な課題を具体化する論理的思考力
フロント担当がヒアリングしてきた「クライアントの抽象的な悩みやニーズ」を分解し、「つまり、どのような経験を持つ有識者に聞けば解決できるのか」という具体的な要件に落とし込む、論理的思考力や仮説構築力が養われます。

【将来的なキャリアパス】
■縦/横/ななめに広がるキャリアパス
■自分のキャリアは自分で決める文化があり、成果と社員の意思を尊重する風土です。
必ずしも希望通りになるとは限りませんが、新しい挑戦に関して前向きに話し合えるカルチャーがあります。
■マネジメント（管理職）
■インサイドセールス、フィールドセールス、カスタマーサクセス、エンタープライズセールスなどのセールス職への異動
■他事業部への異動（Global ENS事業部/人事・コーポレート職への異動実績あり）
■新サービスの企画/推進　など

スキル・資格

【必須スキル/経験】
■英語：ビジネスレベル（TOEIC800点以上目安）
■日本語：ネイティブレベル
■顧客折衝、または社内折衝の経験1年以上
■圧倒的な数字と結果にこだわり、組織の売上・KPI達成に貢献してきた方
■受け身にならず、最速で行動に移せる方
■万物から謙虚に学び、挑戦や変化に前のめりな方

【歓迎スキル/経験】
■無形商材（人材、金融業界等）での営業経験
■自身の成果に加え、チーム全体のパフォーマンス最大化にも貢献してきた方
■プロジェクトマネジメント経験（例：関係者間の利害調整、進捗管理、要件定義）
■英語以外の言語スキル（中国語/タイ語/スペイン語 等）

会社説明