



株式会社fundbook

企業情報部（法人マッチング担当）

企業情報部（法人マッチング担当）

紹介した候補者数

6人

選考中の候補者数

0人

最終更新日時

2023/09/19 08:59

採用情報

職務内容

M&Aマッチング担当として、自社開発のM&Aマッチングプラットフォームや独自データベースを活用し、受託案件のマッチング先の選定、および提案の一連の業務を担当。

月に50件程度のペースで受託される売り案件を分析し、買い手候補となる企業をリストアップ。

応募資格（必須）

・営業経験（1年以上）

応募資格（歓迎）

- ・ 対法人の営業、経営者や職位の高い人物との折衝経験

求める人物像

- ・ M&Aに興味がある方
- ・ オープンマインドな方
- ・ 前例のない仕事に挑戦したいと思える方
- ・ 向上心がある方

賃金

【給与】

基本給：420万円~600万円

※別途インセンティブ制度あり マッチングに関与した案件が成約した場合、成約規模に関わらず1件あたり100万円を支給。

【ポジションの魅力】

一言でいうと、「非常に効率よく稼げます」 給与体系は基本給+インセンティブとなります。

- ・ 基本給は、420~600のレンジでスタートし、毎年1回の査定で20~50万ほどアップします。
- ・ インセンティブは、自身がマッチングに寄与した案件が、その後成約に至った時に、1件当たり100万円支払われます。

当該ポジションにおいては、受託済みの売り案件を抱えて、買い手候補に対して初期提案することがメインの業務になりますので、打席に立てる機会が、通常のアドバイザー職種と比較して、圧倒的に多いのが特徴です。売り受託→成約の展開率は当社では25%ほどですが、例えば当該ポジションで月に10件の具体的な提案を伴う商談をこなした場合、時間差でその25%、つまり2.5件が成約につながっていくことになります。長期的に続けていけば積み上げで年間2,500万円のインセンティブの獲得も現実的です。

どうしても、売り手の開拓がやりたい。若しくはエグゼキューションに関わりたい。このような方は、通常のM&Aコンサルタント職種が良いと思いますが、「難易度の高い営業がやりたい」「M&Aそのものに興味がある」「大企業など、買い手の発展に貢献したい」「実力主義の環境で働きたい」「シンプルに稼ぎたい」など、このような志向性の方であれば、寧ろこちらの職種の方がマッチしているはずです。

その他

■労働条件

【業務内容】

（雇入れ直後）M&Aに関する業務およびその他付随する業務

（変更の範囲）会社の定める業務

【雇用形態】

正社員

【勤務時間】 9:00～18:00

※休憩時間60分

【勤務地】

（雇入れ直後）本社 〒105-0001 東京都港区虎ノ門1-23-1 虎ノ門ヒルズ森タワー25F 大阪支社
〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田2-4-9 ブリーゼタワー13F

（変更の範囲）会社の定める事業場

【休日・休暇】

完全週休2日制（土・日・祝日）、GW、夏期、年末年始、有給休暇、慶弔休暇

◎年間休日124日

【待遇・福利厚生】

通勤手当、健康保険、厚生年金保険、雇用保険、労災保険、結婚祝い金、出産祝い金、弔慰金、各種資格取得支援

【選考方法】

書類選考→人事面接→最終面接（代表取締役社長）→内定

候補者紹介フォーム

必須

名前

例）山田

例）花子

必須

ふりがな

例）やまだ

例）はなこ

必須

メールアドレス

WEB面談の際に使用致します。

例) yamada@example.com

必須

性別

男性

女性

どちらも選ばない

必須

生年月日

年

月

日

必須

住所

例) 東京都港区六本木 6-3-1

必須

電話番号

WEB面談の際に使用致します。

例) 090-0000-0000

任意

学歴

項目を追加

必須

職歴

項目を追加

任意

書類

履歴書・職務経歴書のご提出をお願い致します。

※履歴書に関しまして、顔写真付きをお願い致します。

※フォーマットの形式指定はございません。

ここに資料をドロップしてください

(最大100MBまで・スマートフォン端末ではファイルアップロード機能がご利用いただけない場合があります)

添付資料を選択

確認画面に進む

