



## 【816～1020万円】 IT Business Analyst Manager

社内SE（アプリケーション）のご経験のある方は歓迎です。

### Job Information

**Recruiter**

JAC Recruitment Co., Ltd.

**Hiring Company**

非公開

**Job ID**

1583010

**Industry**

Food and Beverage

**Company Type**

International Company

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Tokyo - 23 Wards

**Salary**

8 million yen ~ 10 million yen

**Work Hours**

09:00 ~ 18:00

**Holidays**

【有給休暇】有給休暇は入社時から付与されます 入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】完全週休二日制 土 日 祝日 年末年始 ...

**Refreshed**

March 19th, 2026 15:19

### General Requirements

**Career Level**

Mid Career

**Minimum English Level**

Business Level

**Minimum Japanese Level**

Native

**Minimum Education Level**

Bachelor's Degree

**Visa Status**

Permission to work in Japan required

### Job Description

【求人No NJB2365936】

基本的な業務内容：

各地域のテクノロジーニーズを分析し、グローバルIT部門と連携して、他の市場で使用されている商業プロセスとコーポレートテクノロジーの両方に関するベストプラクティスを理解してください。担当地域におけるこれらの新しいプロセスとテクノロジーの導入を、コーポレートシステムとの拡張性とセキュリティを確保しながら管理してください。各地域におけるテクノロジーの活用方法を改善してください。将来のシステムにおける機会とギャップを特定してください。

**責任：**

ITプロセスリーダーシップ 外部の地域チームからのリソースが必要な場合、グローバルITチームとプロジェクトの優先順位について交渉し、調整してください。各地域の従業員がITプロセスについて理解し、遵守していることを確認します。各地域におけるITプロセスの変更を実施します。

ビジネスプロセス改善 各地域のコマーシャルリーダーシップと世界中の同僚と連携し、プロセスとテクノロジーの変更が世界中の営業チームとマーケティングチームにどのように貢献できるかを理解します。

CRM グローバルリーダーシップと連携し、営業支援戦略の地域コンポーネントを実施します。営業チームおよびグローバルIT部門と連携し、営業効率を向上させるプロセスとテクノロジーの強化、Salesforceの設定とカスタマイズ、データロードの管理、レポートとダッシュボードの作成、エンドユーザーへの技術サポートとトレーニングの提供、ユーザー、権限、システムセキュリティの管理、技術的問題のトラブルシューティングを行い、円滑で効果的なCRM運用を実現します。

プロジェクト管理 各地域のITプロジェクトを管理し、地域内の他のコマーシャルビジネスプロジェクトにおいてIT部門を代表します。グローバルコマーシャルプロジェクトおよびITプロジェクトに割り当てられたプロジェクトマネージャーと役割と責任を調整します。

分析 グローバルリーダーシップおよび社内ITグループと連携し、ニーズの定義、分析プロジェクトの管理と実装を行います。必要に応じて継続的な取り組みをサポートします。

コラボレーション コマーシャルビジネスチーム内およびチーム間で活用できる、当社の様々なコラボレーションテクノロジーを理解し、活用を促進します。各地域のディストリビューターパートナーとの連携を強化します。

実行 複数の地域におけるITイニシアチブの実装を確実に実行し、ローカルおよびグローバルITチームと連携します。人事、財務、サプライチェーンなど、IT部門のその他の部門の実装を継続的に支援します。

サポートとトレーニング 各地域に展開される新システムのサポートとトレーニングを管理します。グローバルIT、グローバルヘルプデスク、担当地域間の連携を強化します。

導入 テクノロジーの導入を通じて継続的なデジタルトランスフォーメーションを推進します。各地域において技術指導を提供し、変革を推進する人材の育成を支援します。

ベンダー管理 必要に応じて、コマーシャルテクノロジープロジェクトの実施に承認されたITベンダーと連携し、スコープと成果物を管理します。ベンダーが同社の標準およびポリシーを遵守し、ビジネスパートナーシップの精神を維持していることを確認します。

---

## Required Skills

**■必要なスキル**

コンピュータサイエンス、情報技術、または関連分野の学士号

CRM 経験 5 年

Salesforce Sales Cloud および CRM の導入に関する豊富な経験

確かな問題解決能力、細部への注意力、そして批判的思考力

上級管理職、業務システムユーザー、技術担当者、コンサルタントなど、担当地域のあらゆる階層にアイデアやソリューションを効果的に伝達できる実績

プロセス思考 プロセス設計の改善、そしてテクノロジーツールセットの活用を通して、ビジネスニーズと機会を解決する実績

事業計画 商業事業計画のプロセスおよびシステムに関する経験

主要なステークホルダー、あらゆる階層の従業員、そして経営陣と効果的にコミュニケーションできる、優れた対人スキル

複数の業務をタイムリーかつ高い精度で処理できる能力

アジャイル手法の経験を含む、オペレーションの専門分野とプロジェクトデリバリーに関する深い理解を持ち、プロセス思考の精神を持つ

タスク完了とチームのスキル開発における監督、指導、指示の豊富な経験

---

## Company Description

ご紹介時にご案内いたします