



【1000～1200万円】 【海外0⇒1】 グローバル事業開発・新規市場開拓 | 次期事業責任者候補

トランス・コスモス株式会社での募集です。事業企画・事業開発のご経験のある方は...

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company

トランス・コスモス株式会社

Job ID

1591822

Industry

System Integration

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

10 million yen ~ 12 million yen

Work Hours

09:00 ~ 17:50

Holidays

【有給休暇】有給休暇は入社後4ヶ月目から付与されます 入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】週休二日制 土日 祝日 年末年...

Refreshed

May 14th, 2026 15:55

General Requirements

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Fluent

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

High-School

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2379659】

【募集背景】

当社のグローバル事業は、2035年に向けた対応エリア拡大として新市場・拠点開拓に重点的に取り組んでいます。現在の組織は中華圏に強いメンバーが多く在籍しているため、他エリアでの市場開拓をリードしていただける人材を新たに募集しています。

【ポジション概要】

日本拠点をベースに新規海外市場（EMEA・南米）における事業開発業務全般をお任せします。

【主な業務内容】

＜概要＞

- ・主にIT BPO事業ドメインを中心とした、新規市場の調査、参入戦略の策定
- ・現地パートナー企業の発掘およびパートナーシップ構築

＜詳細＞

- ・新規市場調査、分析（EMEAや南米など）
- ・調査、分析結果をもとにした参入戦略の策定
- ・新規市場におけるパートナー企業のサーチ、ならびに業務・資本提携に向けた交渉
- ・新規市場における事業立ち上げ支援、推進（IT BPO事業がメイン）
- ・経営層向けの市場調査レポート、事業戦略資料の作成

※業務の中で時差対応が発生することがあります。

※海外出張・将来的な海外赴任の可能性有。

【活かせるスキル】

- ・海外市場における調査・分析（市場、業界、競合など）、ならびにそれをもとにした戦略策定
- ・英語を用いた海外パートナーとの交渉・折衝
- ・投資案件におけるバリュエーションや投資契約条件レビュー

※業務内容における変更の範囲：その他会社が定める業務

【キャリアパス】

- ・事業立ち上げフェーズを経験後、当該開拓市場における事業責任者として事業拡大をリード
- ・投資先企業において株主代表として同企業の経営に参加する機会有

【この仕事の魅力】

- ・当社の中期計画における成長戦略の遂行を担うポジションで、ゼロベースで新規市場・新規事業を構築できる
- ・将来的な海外駐在、グローバルキャリア形成の可能性
- ・自身の調査/交渉が新規事業創出につながるるとともに、経営層と近い距離で投資など重要な意思決定に関われる

Required Skills

＜必須経験＞

- 海外市場・事業向けの事業開発、営業、アライアンス構築いずれかの実務経験
- 新規市場調査、パートナー企業選定、交渉に関わった経験
- 英語での商談・交渉経験（ビジネスでの英語使用年数3年以上）
- TOEIC800点以上

＜歓迎条件＞

- EMEA、南米など、当社事業カバレッジ外地域の担当経験
- T・BPO、デジタル・AIサービス関連、コンサルティング業界のご経験
- 海外駐在経験、または長期海外プロジェクト参画経験

＜求める人物＞

- 不確実性の高い新規市場においても、自ら仮説を立て行動できる方
- 多様な文化・価値観を尊重し、海外パートナーと信頼関係を構築できる方
- 経営視点と現場視点の両方を持ち、事業開発を推進できる方

Company Description

＜事業内容＞・コンタクトセンターサービス・デジタルマーケティングサービス・グローバルECワンストップサービス・グローバルサービス・ビジネスプロセスアウトソーシングサービストランスコスモスは、顧客コミュニケーションの環境変化に対応するために、顧客接点を担う戦略的コールセンター（近年では、コミュニケーションが電話だけでなくことからコンタクトセンターと呼ばれている）サービスの構築・運営を支援し、お客様企業の売上拡大・顧客ロイヤルティ向上に貢献します。顧客の疑問を解決していくインバウンドサービス、顧客開拓や関係性を維持していくアウトバウンドサービスに加えて、多様化する接点に対応するためのノンボイスサービス、コールセンター（コンタクトセンター）サービスを成長させるためのバックオフィスサービスなど顧客接点であるFrontendから、運営推進するためのBackendまで網羅的なサービスを展開、最新の運営トレンドである在宅勤務やカスタマーサービスDXを見据えた対応ならトランスコスモスにお任せください。世界35の国と地域・181拠点（海外109拠点・国内72拠点）でお客様企業のDXを支援※2025年2月末現在トランスコスモスは、アジア73拠点、欧州等24拠点、北南米12拠点のグローバル体制のもと、お客様企業のDXを支援しています。CXサービス、BPOサービスともに、「プロフェッショナル」かつ「多言語展開」が当社の強みであり、アジア圧倒的No.1、グローバルCX/BPOベンダーTop5を目指しています。（拠点数は2025年2月末現在）トランスコスモスは1966年の創業以来、優れた「人」と最新の「技術力」を融合し、より価値の高いサービスを提供することで、お客様企業の競争力強化に努めて参りました。現在では、お客様企業のビジネスプロセスをコスト最適化と売上拡大の両面から支援するサービスを、アジアを中心に世界34カ国・180拠点（2024年3月末現在）で、オペレーショナル・エクセレンスを追求し、提供しています。また、世界規模でのEC市場の拡大にあわせ、お客様企業の優良な商品・サービスを世界48カ国の消費者にお届けするグローバルECワンストップサービスを提供しています。トランスコスモスは事業環境の変化に対応し、デジタル技術の活用でお客様企業の変革を支援する「Global Digital Transformation Partner」を目指しています。