



## 【外資系 / データセンター業界】 Business Development Manager – Data Center

日本国内および韓国出張あり / ビジネスデベロップメント / データセンター

### Job Information

#### Recruiter

[JobImpulse](#)

#### Job ID

1592880

#### Industry

System Integration

#### Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less) - International Company

#### Non-Japanese Ratio

Majority Japanese

#### Job Type

Permanent Full-time

#### Location

Tokyo - 23 Wards

#### Salary

13 million yen ~ 14 million yen

#### Hourly Rate

年収1300万 ~ 1400万円

#### Work Hours

9:00 ~ 18:00 (休憩60分) 業務により変更になる場合がございます。

#### Holidays

週休二日制 (土日祝)

#### Refreshed

June 16th, 2026 21:00

### General Requirements

#### Minimum Experience Level

Over 6 years

#### Career Level

Mid Career

#### Minimum English Level

Business Level

#### Minimum Japanese Level

Fluent

#### Minimum Education Level

Bachelor's Degree

#### Visa Status

Permission to work in Japan required

### Job Description

主な業務内容

- 
- データセンター市場向け事業開発
    - ・ ハイパースケールクラウド企業・Colocation事業者向け営業戦略の策定
    - ・ AI・高密度コンピューティング需要を踏まえた市場開拓
    - ・ サステナビリティ/省エネニーズを踏まえた提案活動
  - 新規案件・パイプライン創出
    - ・ 業界イベント・展示会・ネットワークを活用したリード獲得
    - ・ PoC（概念実証）や予算策定フェーズの支援
    - ・ 長期大型案件の営業パイプライン管理・フォーキャスト更新
  - 顧客との戦略的リレーション構築
    - ・ C-level層との関係構築
    - ・ データセンター運営責任者・設計エンジニアとの技術提案
    - ・ コンサル会社・インテグレーターとのパートナーシップ推進
  - ソリューション提案・社内連携
    - ・ 製品部門・アプリケーションエンジニアとの連携
    - ・ カスタマイズ提案の企画・RFP対応
    - ・ ラック、液体冷却、PDU、監視ソフトなどを組み合わせた包括提案
  - マーケットインテリジェンス
    - ・ APAC・欧州のデータセンター市場動向調査
    - ・ AI冷却、液体冷却、熱再利用など最新トレンド分析
    - ・ 業界団体やアライアンスとの連携（OCP等）

---

#### 取り扱いソリューション

- ・ CDU (Coolant Distribution Unit)
- ・ In-Rack Cooling
- ・ Liquid Cooling
- ・ Intelligent PDU
- ・ Data Center Monitoring Software
- ・ 高密度データセンター向け統合ソリューション

---

#### Required Skills

##### 必須条件

- ・ データセンターインフラ業界での営業/事業開発経験（8年以上）
- ・ CoolingまたはPower Solution領域での経験
- ・ ハイパースケール企業・Colocation企業向け営業経験
- ・ 日本国内および韓国への出張対応可能な方（約50%）
  
- ・ ビジネスレベルの日本語・英語力
  
- ・ 学歴：工学または経営学の学士号（MBA保有者は尚可）

##### 歓迎条件

- ・ 液体冷却 / Direct-to-Chip / Immersion Coolingに関する知識
- ・ データセンター電源・配電知識
- ・ APACデータセンター市場でのネットワーク
- ・ MBA保有者
- ・ AIインフラ領域の知見

##### 【人物像】

- ・ 戦略的に市場を開拓できる方
- ・ エグゼクティブ層との折衝に強みをお持ちの方
- ・ 技術理解をベースに提案営業ができる方
- ・ グローバル環境で主体的に動ける方
- ・ 急成長市場で事業を拡大したい方

---

#### Company Description