

**【800～1600万円】★リモートメイン★Senior Strategy Operations Manager**

DiDiモビリティジャパン株式会社での募集です。 データサイエンティスト・デー...

Job Information**Recruiter**

JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company

DiDiモビリティジャパン株式会社

Job ID

1601447

Industry

Digital Marketing

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

8 million yen ~ 16 million yen

Work Hours

09:00 ~ 17:45

Holidays

【有給休暇】初年度 10日 4ヶ月目から 【休日】完全週休二日制 土 日 祝日 年末年始 【休日休暇】 ・ 年次有給休暇 ・ ...

Refreshed

July 9th, 2026 18:01

General Requirements**Career Level**

Mid Career

Minimum English Level

Fluent

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2289722】

【Job Description】

- ・ Develop a comprehensive business growth roadmap with clear measurable goals. Translate these into actionable plans assign accountability and oversee end to end execution.
- ・ Lead the implementation of new products processes and high quality deliverables to ensure successful launches.
- ・ Partner with stakeholders to identify and address business challenges streamline processes and implement scalable solutions that enhance sales and marketing efficiency and effectiveness.

【What We Offer】

- An opportunity to contribute to transformative mobility solutions in Japan.
- Collaboration with a passionate and innovative team in a global company.
- Professional growth in a dynamic and fast paced environment.

Required Skills

Basic Qualifications:

- Highly detail oriented with a data driven analytical approach to decision making.
- Hands on professional with proven experience in client facing roles such as account management sales or customer success preferably in a B2B environment.
- Strong interpersonal skills with a demonstrated ability to build trust communicate effectively and develop relationships with internal stakeholders and senior leadership.
- Exceptional verbal and written communication skills. Fluency in English and Japanese is required; proficiency in Chinese is a plus.
- Bachelor's degree.

= = = = =

【応募条件】

- ・細部にまでこだわりを持ち、データに基づいた分析的なアプローチで意思決定を行うことができます。
- ・アカウントマネジメント、営業、カスタマーサクセスなど、主にB2B環境における顧客対応業務で実績のあるプロフェッショナルです。
- ・顧客との信頼関係を築き、効果的なコミュニケーションを通じて、社内外のステークホルダーとの良好な関係を構築する能力を有しています。
- ・社内のステークホルダーや上級管理職とも円滑にコミュニケーションを図り、関係性を構築できます。
- ・リーダーシップを発揮してチームを牽引します。
- ・日本語および英語による口頭および書面での卓越したコミュニケーションスキルを持っています。

Company Description

◆「DiDi」の日本市場での提供およびそれに付帯する事業◆◆サービスの特長◆◆配車プラットフォームとして、タクシーに「乗りたい」と「乗せたい」をアプリでマッチングします。AI（人工知能）を活用した高度な分析・予測テクノロジーで、タクシー配車の最適化を実現し、今までにない移動体験を提供します。ドライバー様用アプリと車両管理コンソールを簡単に導入することができ、ドライバー様用アプリは、シンプルな操作でお客様のお迎えからお支払いをスムーズにします。また、車両管理コンソールにより、配車状況やドライバーの稼働状況などの管理が可能です。さらに、乗客からのドライバー評価を管理コンソールで確認でき、サービスの向上に役立てることができます