

データセンタービジネスの事業開発

ダイキン工業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歓迎で...

Job Information

Recruiter
JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company
ダイキン工業株式会社

Job ID
1601959

Industry
Electronics, Semiconductor

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
5 million yen ~ 9 million yen

Work Hours
09:00 ~ 17:30

Holidays
【有給休暇】初年度 14日 7か月目から 【休日】完全週休二日制 夏季休暇 年末年始 慶弔、育児・介護休暇制 【有給休暇】年...

Refreshed
November 13th, 2026 08:00

General Requirements

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Fluent Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2391791】
【担当業務】
アプライド・ソリューション事業本部は、海外拠点（北米、欧州、中国）の大型空調事業およびサービス・ソリューション事業の本部機能として、大型空調機器の開発・製造・販売、サービス・ソリューション事業の強化・拡大に向けた戦略立案、事業企画 / 推進を行っています。
その中でも特に大型空調事業部門のデータセンター攻略のGTMご担当していただきます。
■職務内容
AI・データセンター領域において、北米を中心とした顧客・技術知見をグローバルで展開し、案件創出および事業化をリードする。本社主導のグローバル横断機能として、各地域を横断したGTMを設計・推進し、戦略を売上につなげる。

■担当業務
・グローバルGTM戦略の設計および展開
・Strategic Account攻略モデルの構築
・グローバルパイプライン管理および案件化推進
・北米および各地域営業との連携
・AI/Data Center市場におけるCommercializationモデル構築
・Executiveレベルでのレビューおよび意思決定支援

【使用ツール】
Salesforce等CRM、PowerPoint、Excel、BIツール

【ポジション・立場】
本社におけるグローバルGTM責任者。各地域および北米チームを横断的にリードし、営業・技術・事業をつなぐ役割を担う。

【仕事のやりがい】
ダイキングループの中でも、まだ成長・発展途上にある「アプライド（大型空調）事業」、「サービス・ソリューション事業」の戦略立案・推進を担うポジションです。中でも全社的な成長戦略の柱の一つであるAI・データセンター市場の、グローバルでの事業立ち上げおよび案件創出をリードできる中核ポジションです。
事業の100%を海外で展開する事業部門の一員として、海外のメンバーと連携し、グローバルに活躍いただけます。
アプライド・ソリューション事業本部では、新たな事業モデル構築にも取り組み中で、国内外の関連部門や外部の専門家等と連携し、事業戦略・企画立案を行いながら、自社にない販路や商材、技術、人材などはM Aを通じて獲得することで事業拡大を進めています。
これまでの知識・経験をグローバル規模で活かしつつ、自らの仕事で新規事業が伸びる過程（成功体験）を実感し、個人としてのスキルアップも実現できるフィールドです。

【この職種における強み】
・空調事業の世界シェア１位。
・全世界の空調市場規模のうち、「アプライド（大型空調）事業」の占める割合は約4割。
一方で、ダイキングループはこれまでアプライド以外の空調事業（業務用・家庭用空調等）で大きく成長してきたため、グループ全体のアプライドの占める割合は未だ2割弱であり、伸びしろの大きい事業。
・さらに「ソリューション事業」についても、競合他社が「機器販売」と「ソリューション事業」の比率が約4：6である一方、同社は6：4。市場・顧客のサービス・ソリューションに対するニーズは多く、事業拡大の余地が大きい事業。
・ダイキングループ全体の中でも最重要テーマであり、多くの投資を行いながらリソースを増強中。これから成長する事業で様々なチャレンジができる環境。
・北米における顧客・技術の最前線との連携をベースに、グローバルでの案件創出を実現できる体制。

【キャリアパス】
・事業本部の事業企画担当として、主に北米の海外拠点および国内外の関連部門（コーポレートや技術部門）と連携し、事業戦略やその具体的な実行策の立案に携わって頂きます。その過程で海外出張も併用し海外拠点幹部との会議や交渉、現地の実行フォローなどを経験いただきます。
・その後グローバルマーケティング責任者、事業戦略責任者、経営幹部ポジションなど昇進していくことが可能です。

Required Skills

【必須要件】
・B2Bソリューションビジネス経験（10年以上）
・グローバル環境での業務経験
・営業 / 事業開発 / GTM設計のいずれかの経験
・パイプラインまたは案件化推進経験
・部門横断で組織を動かした経験

【歓迎要件】
・データセンター / ITインフラ / エネルギー領域経験
・HyperscalerまたはColocation顧客対応経験

Company Description

空調・冷凍機、化学、その他製品の開発、製造、販売、サービス