



グローバル企業・外資×ハイクラス転職

「語学力」を活かす転職なら、JAC Recruitment

【1240～万円】グローバルハイパースケーラーとの成長戦略推進とビジネスマネジメント（海外拠点連携含む）

富士通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す。

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company

富士通株式会社

Job ID

1603711

Industry

System Integration

Job Type

Permanent Full-time

Location

Kanagawa Prefecture

Salary

12 million yen ~ Negotiable, based on experience

Work Hours

08:45 ~ 17:30

Holidays

【有給休暇】初年度 20日 4か月目から ※初年度は入社時期により異なります。翌年まで繰り越し可能（積立て可能）/最大40日 ...

Refreshed

July 23rd, 2026 17:39

General Requirements

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

High-School

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2394706】

■業務内容

・ハイパースケーラー（HQ/日本支社）および多様な社内関連部門と連携し、当社のグローバルなビジネス成長を牽引するパートナービジネス業務を担っていただきます。
・パートナー別の重点戦略の策定を起点に、エグゼクティブリレーションの構築・維持、相互コミットメントの設計・管理を通じて、協業価値の最大化を推進します。
・AI時代における顧客成長戦略の推進を中核とし、Co sell / Co buildによる新規ビジネス創出、パートナー起点の商談創出の統括管理をリードします。

・ハイパースケーラーを活用した業種別・AIソリューションの開発や、Uvanceと連動した重要な統合型サービスの開発・提供におけるパートナー活用戦略の立案・実行を担います。
 ・ベンダーエコシステム全体を俯瞰した成長戦略の策定、パートナープログラム（Fund計画等）の活用最適化、ビジネスデータやKPIの設計・可視化を通じ、データに基づくガバナンス強化を推進します。
 ・管理職としては、自組織のマネジメント、少数精鋭チームの運営、メンバー育成・キャリア開発を担い、戦略実行力の高い組織づくりを推進していただきます。

■個人に期待する役割やミッション

・当社およびハイパースケーラーのビジネス戦略、マーケット・競合動向を俯瞰的に捉え、形式や前例にとられないオープンなマインドセットで、AI時代における成長戦略および共創ビジネスを主体的に構想していただきます。
 ・社内外のエグゼクティブを巻き込みながら、戦略的パートナーシップの深化と相互コミットメントの具体化をリードすることが期待されます。
 ・国内外のパートナー、フロント部門、事業部門など多様なステークホルダーと密接に連携し、パートナー起点の商談創出やCo sellによる新規Deal創出、Co buildによる価値創出を高い実行力で推進していただきます。また、社内数値の握りやKPI管理を通じて、戦略と現場をつなぐハブとしての役割を果たしていただきます。
 ・前例のないテーマにも挑戦しながら、常に経営視点で振り返りと次の一手を考え、パートナーとの戦略的関係を深化させることで、当社パーパスである「持続可能な社会の実現」に資するビジネス成長を実現します。

■仕事の魅力・やりがい

・「パートナーとどんな協業をすればビジネスに貢献・最大化できるか」など、すぐには正解がわからない問いに対する答えを創り出すべく、戦略的な視点に立ち、グローバルなパートナーシップ構築していくというチャレンジができます。常に自分事として、何事にも主体性をもって取り組める方にとっては、成長機会に恵まれたやりがいのある仕事です。

■配属組織

【BG名】Corporate Functions

【本部名】CRO室

【組織としてのミッション】

・ハイパースケーラーを活用した成長戦略をけん引。AIを中心とした新規事業と案件を創出する。パートナーエコシステムを利用したビジネス共創やソリューションの共同開発によって、自社単独では到達できなかった市場やビジネス機会を開拓する。パートナービジネスを全社トップライン成長を加速させるレバレッジとして機能させる。

【募集背景と応募者へのメッセージ】

・当社事業成長の加速に向けて、ハイパースケーラーとの戦略的協業を強化し、AI時代の新たなビジネス創出を推進できる人材を募集しています。本ポジションでは、重点戦略の策定、エグゼクティブリレーションの構築、Co sell / Co buildによる新規ビジネス創出、KPI設計・可視化、組織マネジメントを担っていただきます。入社後は、社内外の多様な関係者を巻き込みながら、戦略と現場をつなぐハブとして協業価値の最大化を推進いただくことを期待しています。グローバルなパートナーシップを通じて、戦略立案、共創ビジネス推進、マネジメントの経験を広げられる点が本ポジションの魅力です。これまでの経験を生かし、より大きなテーマに挑戦したい方のご応募をお待ちしています。

■働き方（就業環境・勤務形態）

【残業時間】平均:20時間/月、繁忙期:40時間/月

【フレックス勤務適用】有

Required Skills

■応募要件 ※（１）+（（２）or（３））の経験必須

- （１）マネジメント経験（プロジェクトマネジメント、ピープルマネジメントなど）
- （２）パートナービジネス経験3年以上（※戦略アライアンス業務など）
- （３）外資ベンダーやプライム日系SIerでの営業経験

■歓迎要件

以下の経験があればより望ましい

- ・マーケティング活動全般（市場調査、企業分析、仮説提案）
- ・ビジネス企画/戦略立案
- ・新規ビジネスの立ち上げやパートナー企業・スタートアップ企業とのオープンイノベーションの推進
- ・IT関連業界での業務経験、海外関連業務経験
- ・海外駐在経験

Company Description

大規模かつ先進的なシステムを構築してきた高い技術力と豊富な実績によって、ITサービス市場において国内No.1、グローバル上位のシェアを占めています。世界の各地域で事業を展開し、グローバルなサービス体制を築いています。事業セグメント：テクノロジーソリューション、ユビキタスソリューション、デバイスソリューション