

【800～1200万円】・次世代CPU FUJITSU MONAKAのグローバル拡販戦略リード・/11575

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
1619953

Industry
System Integration

Job Type
Permanent Full-time

Location
Kanagawa Prefecture

Salary
8 million yen ~ 12 million yen

Work Hours
08:40 ~ 17:30

Holidays
【有給休暇】初年度 20日 4か月目から 【休日】完全週休二日制 年末年始 【有給休暇】慶弔休暇、リフレッシュ休暇、積立休暇

Refreshed
October 29th, 2026 18:21

General Requirements

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Fluent Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
High-School

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2411414】
■ポジション
次世代Arm高性能プロセッサ FUJITSU MONAKAの拡販戦略リード（2名募集）

【BG名】Fujitsu Research
【本部名】先端コンピュータ開発本部　プロセッサ戦略室

【組織としてのミッション】

FUJITSU MONAKA事業を2027年に垂直立ち上げすべく、アライアンス含む拡販戦略の立案と実行が当組織のミッションです。特に重点出口領域であるデータセンター・HPC・安全保障領域における顧客開拓と販売を推進します。

【募集背景と応募者へのメッセージ】
欧州のデータセンタ・エンタープライズ顧客及び官公庁領域向け次世代CPU/サーバー事業新規参入に際し、No.1を目指して率先して市場を開拓していき、事業目標達成に向けた重点顧客との商談推進や、販売台数最大化に向けたグローバルパートナーとの戦略的協業プロジェクトを推進

【募集範囲と具体的業務内容】
富士通の次世代ARMベースプロセッサ「FUJITSU MONAKA」の2027年市場投入に向けた事業立上げを推進するビジネスデベロップメントスペシャリスト職です。急速に成長するグローバルデータセンター、AI市場において、x86アーキテクチャに対する革新的な選択肢としてARMベースソリューションを届けるべく、海外戦略（欧州中心）に基づく仮説構築から検証、実行までを主体的にリードいただきます。

●海外戦略に基づく市場開拓
・海外戦略に基づくターゲット顧客・市場・アプローチ仮説の立案（ソブリン需要をはじめとする市場トレンドのウォッチ含む）
・市場・競合分析による仮説検証のリード
・販売戦略の立案

●顧客・パートナー開拓と商談推進
・海外B2B顧客への自らのプレゼン・商談推進による案件創出
・戦略パートナーの新規開拓・協業推進
・技術チームと連携した提案活動・商談推進
・開発事業部、マーケティング、海外拠点、戦略パートナーなど社内外の関係者を巻き込みながらの事業化・拡販推進

【業績指標（KPI）】
・年間目標受注額、目標パイプライン額など

【個人に期待する役割やミッション】
欧州を中心とした海外市場において、ソブリン需要をはじめとする市場トレンドを踏まえながら、販売戦略の立案からエンド顧客・パートナーの開拓、案件創出、商談推進までを一貫して担っていただき、「FUJITSU MONAKA」の事業立上げを牽引する

【仕事の魅力・やりがい】
日本の技術主権を担う、唯一無二のミッション
私たちは、日本国内でデータセンター向けCPUを設計・開発する唯一の企業として、将来の日本のAI基盤を支える重要な使命を担っています。海外依存が高まるデータセンター市場において、国産技術で勝負する――この挑戦的で社会的意義の高いプロジェクトに、あなたも参画しませんか。
新規事業立ち上げの醍醐味を、最前線で
まさに今、事業立ち上げのフェーズです。最先端の半導体技術に深く触れながら、ゼロから市場を切り拓く経験ができます。大企業の安定基盤と、スタートアップのようなスピード感・裁量の大きさを併せ持つ、貴重な環境です。
多様な人材が活躍する、風通しの良い職場
若手社員や女性社員が中心となって活躍している活気ある組織です。年齢や性別に関係なく、意欲と実力があれば重要なプロジェクトを任される風土があり、フラットなコミュニケーションの中でキャリアを築けます。

【Role Group】
Sales Marketing　セールス＆マーケティング
【Role Family】
Sales　セールス
【Role Specialism】
Business Development　ビジネスデベロップメント
【Job Function】
セールス＆マーケティング

Required Skills

【必須の経験・キャリアや資格・言語】
以下の経験やスキルを有していること
・IT/半導体業界におけるB2B営業またはビジネス開発の実務経験
・社内外の多様な関係者との折衝・調整経験
・プロジェクト管理能力とマルチタスク対応力
・論理的思考力およびコミュニケーション能力
・ビジネスレベルの英語力（交渉・プレゼンテーション可能）

【歓迎する経験・キャリアや資格・言語】
以下の経験やスキルを有していること
・サーバー/データセンター/半導体業界に関する知識
・ARM、x86アーキテクチャの理解
・海外顧客との商談経験
・グローバルプロジェクト推進経験

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