

【Aratas社】グローバル営業組織でのDX推進・IT企画担当

Aratas株式会社での募集です。 経営企画のご経験のある方は歓迎です。

Job Information

Recruiter
JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company
Aratas株式会社

Job ID
1620671

Industry
Electronics, Semiconductor

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
5 million yen ~ 8.5 million yen

Work Hours
09:00 ~ 17:30

Holidays
【有給休暇】有給休暇は入社時から付与されます 入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】週休二日制 土 日 祝日 GW 夏季休暇…

Refreshed
October 29th, 2026 18:27

General Requirements

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Technical/Vocational College

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2400783】
◆担っていただきたい具体的な仕事内容
グローバルな営業組織の生産性向上および売上最大化を目的に、営業プロセス全体のDX推進を担っていただきます。
現場部門・経営層・関連部署と連携しながら、課題の可視化から施策の企画、実行、定着まで一気通貫でリードしていただくポジションです。

主な業務内容は以下を想定しています。
・グローバル営業プロセスの可視化、標準化、課題抽出、改善企画
・SFA / CRM / MA等のグローバル統合を見据えた営業支援ツールの導入・運用改善

・新規システム導入における要件定義およびプロジェクト推進（＊）
・グローバル共通の営業データ分析基盤構築およびKPI設計・モニタリング
・拠点横断での商談創出・案件管理・受注率向上に向けた業務フロー標準化
・各国営業現場への業務定着支援、活用促進施策の企画・実行
・経営層向けのグローバル営業レポーティングおよび戦略立案支援

◆具体的な仕事内容に対しての期待する成果
営業DX推進を通じて、グローバル営業組織全体の競争力強化に直結する成果創出を期待しています。

・グローバル共通の営業プロセス標準化・可視化による業務効率向上
・SFA / CRM活用率およびデータ品質のグローバルレベルでの平準化
・拠点横断での営業KPIのリアルタイム把握と意思決定スピード向上
・商談化率・受注率・営業生産性の継続的改善
・属人的な営業活動からグローバルで再現可能な営業モデルへの転換
・データドリブンな営業組織文化のグローバル定着

◆この仕事の魅力
営業DXは、単なるシステム導入ではなく、グローバル営業組織そのものを変革する中核テーマです。

・グローバル営業組織の変革をリードできる希少なポジション
・国や拠点を跨いだ営業モデル構築に携われる
・売上・利益へのインパクトをグローバル規模で実感できる
・経営層に近い立場で、グローバル営業戦略や組織設計にも関与できる
・データ活用・業務改革・システム統合の幅広い経験を積める
・施策の企画から実行、定着までを一貫して担える

◆業界動向と自社事業の特徴
当事業部の強みは、真摯に顧客要求に応え、顧客ごとのニーズに即した高品質な商品を提供する顧客対応力にあります。営業・事業・プロダクト部門が密に連携しながら、グローバルに顧客価値の最大化に取り組んでいます。
今後は、さらなる事業拡大に向けて、グローバル営業組織の高度化と統合的な業務基盤の構築を進め、地域・拠点を跨いだデータ活用を軸とした持続的な成長モデルの構築を目指しています。
その中核として営業DXは極めて重要なテーマであり、グローバル全体の営業生産性と意思決定スピードを飛躍的に高める役割を期待しています。

Required Skills

◆必須条件【経験】
下記のいずれかの経験
・営業企画、営業推進、グローバル営業DX、業務プロセス改善のいずれかの実務経験（3年以上）
・SFA（Salesforce）等の営業支援ツールのグローバルまたは複数拠点での導入・運用改善経験
・システム導入プロジェクトの参画経験
・複数部門・複数拠点（国内外含む）を巻き込んだ業務改革プロジェクトの推進経験
・現場ヒアリングを通じた課題抽出および、全社・横断的な改善施策立案経験

◆必須条件【スキル】
・営業業務プロセスの設計・改善スキル
・課題発見力および論理的思考力
・業務要件を整理し、システム要件へ落とし込む要件定義スキル
・グローバル規模のステークホルダーを巻き込むプロジェクトマネジメントスキル
・関係者との合意形成・折衝スキル
・ドキュメンテーション、プレゼンテーションスキル
・英語での基本的な業務コミュニケーション能力（会話・チャット・資料読解）

◆歓迎条件
ビジネスレベルの英語力（会議・メール・資料作成・プレゼンテーションを含む）

◆歓迎する人物像
・現場理解を大切にし、営業組織に深く入り込んで課題解決できる方
・システム導入を目的化せず、事業成果にこだわれる方
・データをもとに仮説を立て、改善を継続できる方
・多様な関係者を巻き込みながらプロジェクトを前に進められる方
・変化を前向きに捉え、営業組織のグローバル変革を楽しめる方
・自ら課題を見つけ、主体的に行動できる方

◆使用する開発言語・ソフト・装置/機器等
・Microsoft Office（Word Excel PowerPoint）
・Microsoft Power BI
・Salesforce

Company Description

リレー、スイッチ、コネクタ、センサー等家電、モビリティー（EV）、電動工具、FA用制御機器、エネルギー・マネジメント、ゲーム他、 幅広い分野で人と機械を快適につなげる先進的な電子部品