

【1700万円 ~ 】大手外資IT企業との戦略的協業モデルの継続的エンハンス・推進含むグローバルビジネス拡大戦略策定・実行

富士通株式会社での募集です。 ERP導入コンサルタントのご経験のある方は歓迎で...

Job Information

Recruiter
JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company
富士通株式会社

Job ID
1622035

Industry
System Integration

Job Type
Permanent Full-time

Location
Kanagawa Prefecture

Salary
17 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 【休日】完全週休二日制 祝日 年末年始 その他 積立休暇、リフレッシュ休暇、育児休職...

Refreshed
November 12th, 2026 14:55

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 NJB2422894】
【募集テーマ】
大手外資IT企業との戦略的協業モデルの継続的エンハンス・推進含むグローバルビジネス拡大戦略策定・実行

- - - 職務内容 - - - - - -
【会社名】
富士通株式会社

【BG名】
Global　Delivery Business Group

【本部名】
Business Application Services　Business Unit

【組織としてのミッション】
社会やお客様の経営課題に対し、業種知見と先端テクノロジー、自らの変革を通じて培った実践知、ServiceNowの専門性により、お客様へ迅速な価値実現と継続的な変革を伴走型で支援する

【募集背景と応募者へのメッセージ】
富士通の中期経営ビジョン2035で、「グローバルパートナーの技術をオーケストレーションし、お客様に最適な価値を提供」を掲げており、特にApplicationsでは大手外資IT企業と、グローバルで戦略的パートナーシップを締結、両社で世界中のお客様及びその先の社会への提供価値を最大化に向けて推進中である。
本ポジションは、富士通社内部門・事業部門でのServiceNowの最適な活用とそこで得た知見をお客様へ展開すべく大手外資IT企業との戦略的協業モデルのエンハンスを含めたグローバルでの事業戦略策定・実行を担う。

【担当業界・業種】
IT・情報通信

【就業環境・勤務形態】
残業時間　平均：20時間/月　　繁忙期：30～40時間/月
フレックス勤務適用　有　　テレワーク勤務制度　有

【募集範囲と具体的業務内容】
・大手外資IT企業（海外本社/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
・大手外資IT企業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
・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、商談創出の統括管理をリード
・ServiceNow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
・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
・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

【個人に期待する役割やミッション】
・当社および大手外資IT企業のビジネス戦略、マーケット・競合動向を俯瞰的に捉え、形式や前例にとらわ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
・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を期待
・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、ServiceNow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

【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。

Required Skills

【必須の経験・キャリアや資格・言語】
（１）事業立上、事業運営経験
（２）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）
（３）パートナービジネス経験5年以上（※戦略アライアンス業務など）
（４）外資ベンダーやプライム日系SIerでの営業経験5年以上

【歓迎する経験・キャリアや資格・言語】
・　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

【語学力】
ビジネス会話レベル

【日本語レベル】
ネイティブレベルを希望

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