

【1240万円 ~ 】・FUJITSU MONAKA・Business Development (Manager) ・/13475

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
1622060

Industry
System Integration

Job Type
Permanent Full-time

Location
Kanagawa Prefecture

Salary
12 million yen ~ Negotiable, based on experience

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
November 12th, 2026 14:56

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 NJB2421977】
【BG名】富士通研究所
【本部名】先端コンピューティング開発本部

【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】

国産CPUが、世界のAI市場に挑む・・その最前線に立つメンバーを募集します。
FUJITSU MONAKAは、AI推論基盤として活躍する高性能・高電力効率のCPU/サーバーです。世界中でAI関連の技術競争が加速する中、純国産の技術でこの市場に本気で挑戦する、数少ないプロジェクトの一つです。 私たちが今求めているのは、事業立ち上げの初期フェーズから事業の成功・拡大を共に推進できる、 マルチスキルジェネラリスト人材 。戦略から実行まで領域を選ばず戦える、強力な推進力が必要です。 事業のスピーディーな垂直立ち上げを目指すフェーズのため、入社後すぐに成果を出せる即戦力性の高い方を求めています。 世界のAI市場という最前線で、国産テクノロジーと共に本気の挑戦をしたい方のご応募をお待ちしています。

【募集範囲と具体的業務内容】
・戦略パートナーとの事業推進・管理、良好な関係構築、ビジネス交渉、契約条件の調整
・クロスファンクショナルチーム（営業、技術、法務、調達）のリード
・市場動向分析に基づくアライアンス戦略の最適化
・戦略に基づく営業活動のマネジメント
・KPI設定とビジネス成果の管理・報告

【個人に期待する役割やミッション】
富士通の次世代ARMプロセッサ「FUJITSU MONAKA」の2027年市場投入に向け、戦略パートナーとのビジネスアライアンス及び地域販売を推進するポジションです。急速に成長を続けるグローバルデータセンター市場、AI/機械学習市場、そしてハイパフォーマンスコンピューティング（HPC）市場において、従来のx86アーキテクチャに対する革新的な選択肢として、ARMベースのソリューションを世界中の顧客に届けるため、パートナーエコシステム全体を戦略的に構築・牽引、また販売推進責任者としての役割を担っていただきます。
単なるパートナー間の調整役にとどまらず、富士通の半導体事業、ひいては次世代コンピューティングビジネスの将来を左右する事業を創り上げていく起業家精神とリーダーシップを持ったプロフェッショナルを求めています。グローバルなビジネス交渉、技術戦略の立案、市場開拓、そしてエグゼクティブレベルでの関係構築まで、幅広いスキルセットを活かして富士通の次世代を担う事業を牽引していただく、やりがいと責任の大きいポジションです。

【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】
・IT/半導体/ハードウェア業界での戦略立案・実行 5年以上
・B2B営業またはビジネス開発の実績
・ビジネスレベルの英語力（交渉・プレゼンテーション可能）
・契約交渉・ビジネス戦略立案の経験

【歓迎する経験・キャリアや資格・言語】
・サーバー/データセンター/半導体業界での経験
・グローバル企業との協業実績
・ARM、x86アーキテクチャの理解
・MBA または同等のビジネス知識

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