

・FUJITSU MONAKAの事業開発・マーケティング・営業・/14635

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
1624480

Industry
System Integration

Job Type
Permanent Full-time

Location
Kanagawa Prefecture

Salary
7.5 million yen ~ 10 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
November 26th, 2026 16:09

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 NJB2426634】
【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
【募集テーマ】
【プロジェクトリード】FUJITSU MONAKAの事業開発・マーケティング・営業
【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】
・「FUJITSU MONAKA」の販売戦略立案・実行、販売目標の達成（売上、利益、シェア）
・顧客ニーズの把握と製品ロードマップへのフィードバック
・技術チームと連携した提案活動・PoC支援
・競合分析（x86ベース、ArmベースCPUやGPU）と差別化戦略の実行、価格交渉、契約条件の調整
・ビジネスレビュー資料の作成とエグゼクティブ報告
・市場動向・顧客フィードバックの社内共有

【個人に期待する役割やミッション】
戦略パートナー・顧客へ「FUJITSU MONAKA」の販売を担当する営業スペシャリストポジションです。富士通が開発した最先端のARMプロセッサ「FUJITSU MONAKA」を提供し、グローバルデータセンター市場におけるビジネスを拡大していく、ダイナミックで戦略的な役割を担っていただきます。
2027年の製品市場投入という新規事業立ち上げフェーズから参画し、単なる製品販売にとどまらず、顧客ニーズの深耕、技術部門との連携による最適なソリューション提案、そして長期的なパートナーシップの構築まで、幅広い営業活動を主導していただきます。他社競合製品がひしめく市場において、「FUJITSU MONAKA」の独自価値を訴求し、市場シェアを獲得していく、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】
・B2B営業経験 3年以上（IT/半導体/ハードウェア業界）
・目標達成志向と数値管理能力
・ビジネスレベルの英語力（メール、会議、プレゼンテーション）
・論理的思考力とコミュニケーション能力

【歓迎する経験・キャリアや資格・言語】
・サーバー、プロセッサ、データセンター製品の営業経験
・OEM/ODMメーカーとの取引経験
・技術的バックグラウンド（エンジニア経験等）
・ARM/x86アーキテクチャの基礎知識
・CRMシステムの利用経験

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