



日本と韓国におけるPSO (プロフェッショナルサービス部門) ディレクター

大規模かつ複数の弊社製品を用いたソリューション導入において、設計活動を取り仕切る

募集職種

人材紹介会社

Bastian Consulting

求人ID

1531024

業種

ITコンサルティング

会社の種類

外資系企業

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

経験考慮の上、応相談

更新日

2025年05月07日 07:00

応募必要条件

職務経験

10年以上

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

ビジネス会話レベル

日本語レベル

ビジネス会話レベル

最終学歴

大学卒：学士号

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

【募集要項 本ポジションの魅力】

- 英語をいかせるか：英日両語での高度なビジネス対応が必須
- 働き方：東京勤務、グローバルチームと連携
- 業務内容：大規模導入PJの統括とチームマネジメント

役割: 日本と韓国におけるPSO (プロフェッショナルサービス部門) ディレクター

勤務地: 東京

概要: 弊社は、世界中のお客様に市場をリードするサプライチェーン・コマース・ソリューションを設計、構築、提供しています。共通のテクノロジー・プラットフォーム上で最適化された企業の事業収益と顧客との関係維持をバックエンドのオ

ペレーションと効率的に繋ぎ、比類のないインサインとテクノロジーでもってコマース革命を推進するお手伝いをしています。このプラットフォームベースのアプローチにより、世界中の大手企業が顧客との距離を縮め、事業で成果をあげることが可能となります。

詳細:

- 大規模かつ複数の弊社製品を用いたソリューション導入において、すべての設計活動を取り仕切る責任を担う。これには通常、複数のソフトウェアベンダーと複数のソフトウェアソリューション間の複雑な連携を行うための統合ソリューションの開発も含まれる。
- 社内リソースの管理とキャリア開発に加え、ソリューション導入における包括的な成功に責任をもつ。
- 導入プロジェクトにおける責任範囲にはプロジェクト範囲、予算、リソース、成果物、顧客との関係構築と維持、および課題のエスカレーションと問題解決などの管理作業が含まれる。
- 社内リソースの管理には、チームメンバーのキャリア開発、指導、業績評価の実施、プロセス改善に関する意見の提供、ならびに一般的な管理活動などが含まれる。
- コアビジネスの要件を理解し、関係各所との間で合意された予算、スケジュール、リソースなど変動要因を上手くコントロールし、その目標と目的を達成する必要がある。
- エグゼクティブスポンサーを含む顧客と社内のチームメンバーとプロフェッショナルな関係を構築する。
- 弊社のソリューション導入方法論を理解し、実践する。システム本稼働時およびそれ以降の成功に必要な指標を定量化するスキルをもつ。
- プロジェクト進捗報告を準備し、プロジェクトチームとの進捗会議に積極的に参加する。
- 弊社の社内システムで、予算と予算見込を維持・管理する。
- 顧客の変更管理計画の策定を支援する。
- 継続的なリスク分析を実行する。
- プロジェクトチーム・メンバーを育成し指導する。
- 初期機能設計やギャップ分析、製品拡張のための見積提供を通じて、営業活動をサポートする。
- 追加の製品やサービスを顧客に販売する機会を追求する。
- 概して類似するアプリケーションスイートに含まれる、複数の製品に関する専門知識を身につける。
- 弊社の製品管理部門に対し、ベース機能強化の提案を行う。
- 製品またはプラットフォームについて包括的な知識を備え、複雑な作業の完遂を支援する。
- 適切な顧客チームのメンバーと協力し、外部システムとのインターフェースを設計する。
- 弊社の他製品とのインターフェースを定義するために、社内の適切な担当者と連携する。
- 営業、システムエンジニアリング、製品開発、その他部門横断的なチームのメンバーと常時、幅広く交流することで、他部門との強固な協力関係を築き、維持する。
- 技術的なスキルよりもプロジェクトマネジメントのスキルが鍵となるものの、競合する利害関係を管理するために、技術コンサルティング領域における強力な経験が必要とされることが多い。
- 課題、成果物、予算、人員配置、サポートに関する現況の最新情報を伝え、提供する。
- プレゼンテーションスキルを備え、キックオフミーティングをリードし、顧客にアーキテクチャ視点のソリューション展開オプションを提示する。

スキル・資格

最低限必要な知識と能力

- 英語と日本語の双方での優れたコミュニケーション（文書作成と会話）能力。
- 経営幹部レベルのエグゼクティブとのコミュニケーションの能力。
- エンゲージメント管理と影響力を行使するスキル。
- 追加の製品・サービスを販売、および既存顧客との関係を構築、管理する能力。
- ビジネスに関連する技術および/または業務上重要な課題を率先して見極め、課題解決を推進することができる。
- エグゼクティブスポンサー、オペレーション責任者、およびプロジェクトスタッフの配置を適切なレベルで実施することができる。
- 人材を発掘・育成・定着させる能力を備え、影響力のあるリーダーシップを発揮する。

最低限必要な学歴と経験

- 経営工学、ロジスティクス、情報システムいずれかの分野で工学士（BE）、もしくは理学士（BS）を取得していること、更に経営学修士（MBA）を取得していることが望ましい。
- 最低5～10年の倉庫管理またはサプライチェーンソフトウェアの経験とともに、7～10年のソフトウェア製品を用いたソリューション導入コンサルティング経験を有すること。
- 10～15年間、プロフェッショナルサービス部門のリーダーを務めた経験。
- 文書作成と会話の優れたコミュニケーションスキルと、サプライチェーンシステムとソリューション導入に関するリソース計画と管理の経験。
- 優れた分析力、および問題解決とコミュニケーションの能力。

影響の範囲・独立性の程度

- 組織を包括的に理解し、幅広い業務知識を持つ。
- 目標および戦略計画の設定・策定においてリーダーを支援する。
- 目標の未達は会社事業の成功に重大な影響を与える。

問題の複雑さ・意思決定の権限

- 状況やデータの分析に際しては、企業に関する深い知識が必要とされる複雑な課題に取り組む。
- 誤った判断により、間接部門・部署、または会社の事業運営に重大な影響を及ぼす可能性がある。

顧客関係のスキル

- 経営幹部や主要顧客と定期的に接する。顧客と交渉したり、組織にとって重要な事柄に関して上級レベルのリーダーに影響を与えようとするなど、特殊なスキルを伴うことが多い。

