

# NCR VOYIX

## プロダクトマーケティングマネージャー | Product Marketing Manager

Global Exposure | グローバルな環境

### 募集職種

#### 採用企業名

日本NCRコマース株式会社

#### 求人ID

1537785

#### 業種

ソフトウェア

#### 会社の種類

大手企業 (300名を超える従業員数) - 外資系企業

#### 外国人の割合

外国人 少数

#### 雇用形態

正社員

#### 勤務地

東京都 23区, 中央区

#### 給与

1000万円 ~ 1300万円

#### 勤務時間

37.5 per week

#### 更新日

2025年08月07日 13:00

### 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

流暢

#### 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

#### ポジション :

プロダクトマネージャー

#### 勤務地 :

茅場町、東京

**事業部：**  
マーケティング部門

**報告先：**  
執行役員、マーケティング部門責任者

**会社概要：**  
NCR Commerce Japan Co., Ltd. (米国本社：NCR Voyix) NCR Voyixは、イノベーションの推進、顧客体験の簡素化、およびクライアントの成長の確保に取り組んでいます。私たちは、約140年間にわたり、消費者技術の世界的リーダーとして、小売業者やレストランのデジタルコマース体験を変革してきました。POSソフトウェアの世界シェアNo.1を誇ります。最先端のソフトウェアからオンサイトサービスまで、私たちはあらゆる規模のビジネスが日常のやり取りを意味のある瞬間に変えるのを支援します。米国ジョージア州アトランタに本社を置き、世界35か国に約15,000人の従業員がいます。

**職務概要：**  
米国で開発された小売ソフトウェアおよびプラットフォームを日本市場に導入する責任を負います。

**期待される使命とビジネス目標：**  
米国で開発された製品と日本の小売業界の状況を深く理解し、日本市場での製品の市場性を分析し、技術的およびビジネスの観点から製品の導入準備のために日本市場のニーズのギャップを埋める方法を検討します。これらのアプローチにより、製品を中心としたビジネスを確立し、製品がEOSに到達するまでマネージャーとして製品をサポートします。

**具体的な職務内容：**

- 製品の深い理解
- 日本市場における製品がカバーする領域の市場性を評価する
- 営業部門、プロフェッショナルサービス部門（SE部門）、製品エンジニアリング部門と協力してGTM計画を作成する
- 製品の価格設定を実施し、プロモーションツールを作成し、営業およびSEを教育する

**雇用形態：**  
当社就業規則による

**勤務時間：**  
当社就業規則による

**休日：**  
当社就業規則による

**勤務地：**  
当社就業規則による

**Position:**  
Product Manager

**Location:**  
Kayabacho, Tokyo

**Department:**  
Marketing Division

**Reporting To:**  
Executive Officer, Head of Marketing Division

**Company Overview:**  
NCR Commerce Japan Co., Ltd. (Headquarters in the U.S.: NCR Voyix) is dedicated to driving innovation, simplifying customer experiences, and ensuring client growth. For approximately 140 years, we have been a global leader in consumer technology, transforming digital commerce experiences for retailers and restaurants. We hold the No.1 global market share in POS software. From cutting-edge software to on-site services, we support businesses of all sizes in turning everyday interactions into meaningful moments. Our headquarters are located in Atlanta, Georgia, USA, with around 15,000 employees across 35 countries worldwide.

**Job Summary:**  
You will be responsible for introducing retail software and platforms developed in the U.S. into the Japanese market.

**Mission and Business Goals:**  
You will deeply understand both the products developed in the U.S. and the state of the Japanese retail industry, analyze the market potential of the products in Japan, and explore ways to bridge the gap between the product and Japanese market needs from both technical and business perspectives. Through these efforts, you will establish a product-centric business and support the product as a manager until it reaches End of Service (EOS).

**Key Responsibilities:**

- Develop a deep understanding of the products
- Evaluate market potential of the product areas in the Japanese market
- Collaborate with Sales, Professional Services (SE) and Product Engineering teams to create Go-To-Market (GTM)

plans

- Set product pricing, create promotional tools, and provide training for Sales and SE teams

**Employment Type:**

According to company regulations

**Working Hours:**

According to company regulations

**Holidays:**

According to company regulations

**Work Location:**

According to company regulations

---

**スキル・資格****経験、スキル、知識、および資格：**

- TOEICで約800点以上の英語力（グローバルチームとの英語でのコミュニケーションおよびメールが必要）
- IT製品のプロダクトマネジメントとマーケティングの経験（SEまたはプリセールスの経験でも可）
- 日本の小売業界の知識

**Experience, Skills, Knowledge, and Qualifications:**

- English proficiency equivalent to approximately TOEIC 800 or higher (required for communication and email exchanges with global teams)
- Experience in IT product management and marketing (experience in SE or pre-sales roles is also acceptable)
- Knowledge of the Japanese retail industry

---

**会社説明**