

Regional Commodity Manager Construction Services

外資風車メーカーでの募集です。 購買のご経験のある方は歓迎です。

募集職種

人材紹介会社

株式会社ジェイ エイ シー リクルートメント

採用企業名

外資風車メーカー

求人ID

1576382

業種

機械

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

700万円 ~ 1100万円

勤務時間

09:00 ~ 18:00

休日・休暇

【有給休暇】初年度 15日 1か月目から ※年間休日についてはカレンダー通りプラス会社が定める休日で年によって異なります。 夏...

更新日

2026年02月05日 16:50

応募必要条件

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

ネイティブ

最終学歴

高等学校卒

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

【求人No NJB2327045】

当社では、営業部門と実行部門が顧客入札を獲得し、洋上風力発電プロジェクトを成功裏に遂行することを支援するため、事業部門内の建設サービス向けプロジェクト管理者を募集しています。建設・エンジニアリングチームのメンバーとして、顧客要件に基づき最も有利な条件での調達活動の準備に早期から関与し、品質と納期遵守を確保しながら、グローバルな受注を支援していただきます。

本職務では、複数拠点に所在するチームメンバーとグローバルチームを統合し、組立前港湾および洋上における建設・エンジニアリングサービス関連の調達活動の定義、調整、実行を担当します。

■当社のビジョンへの貢献方法

グローバルマネージャー（建設・エンジニアリングサービス担当）に報告する立場で建設・エンジニアリングサービス部門において、営業および実行プロジェクト向けの現地建設サービス調達範囲について機能的な責任を負います。具体的には、

調達ガイドラインに沿った競争力のあるプロジェクト別入札の推進、各グローバルとの調達アプローチの調和確保、プロジェクト関連の調達要求をエンドツーエンドで積極的に管理します。主に日本の現地市場に焦点を当てつつ、グローバルチームに統合されるため、必要に応じて他のアジア太平洋地域の市場にも調達サポートを提供します。

■具体的な職務内容：

- ・現地市場の要素（価格水準、法令規制、現地調達要件など）を迅速に提供し、営業チームと緊密に連携する。
- ・グローバルマネージャーと連携し、現地市場における契約業者ポートフォリオ開発活動を主導する
- ・現地での事業基盤構築に向けたローカライゼーション施策を実施する
- ・内部／外部調達イベントにおいて、現地ステークホルダーおよび／または顧客との窓口となる
- ・月次調達KPI達成および報告業務に貢献する
- ・プロジェクトおよび／または営業関連のステークホルダーと連携し、部門横断的なニーズ、コスト削減、リードタイム、請負業者のパフォーマンスを考慮しつつ、総コストに基づく意思決定を一貫して包括的に支援します。
- ・グローバルに定義された手法、プロセス、システムを活用し、各プロジェクト要件（例：コンプライアンス遵守の調達から支払までのプロセス（P2P）、調達ガイドライン、ITシステム）において高い調達効率とプロセスコンプライアンスを達成します。
- ・営業およびプロジェクト関連ステークホルダー、ならびに関連調達機能との強固な連携を確保します。
- ・購買から支払までのプロセス（P2P）、調達ガイドライン、ITシステムなどを遵守します。
- ・営業およびプロジェクト関連ステークホルダー、関連調達部門との強固な連携を確保します。
- ・担当範囲は当該商品分野の全関連建設サービスをカバーしますが、特に以下の分野においてチームを支援することが期待されます：

 - フィールドサービス（陸上・海洋人材）
 - エンジニアリングサービス（法定検査、工具校正サービスなど）
 - ・運営・保守
 - ・関係者と緊密に連携し、特定プロジェクトの入札・契約授与プロセス及び契約を主導する

スキル・資格

【経験】

- ・日本語と英語に堪能であること。
- ・工学、経営学、経済学の学士号を最低限保持し、風力発電業界、建設、および／またはOMプロジェクト事業におけるプロジェクト調達／コマーシャル部門での最低5年の経験を有することが望ましい。
- ・データドリブンで、卓越した交渉力とコミュニケーション能力を有し、簡潔かつ効率的にメッセージを伝達できる。
- ・商品・サービス調達契約（特に建設サービス）に関する深い理解と専門的経験を持ち、優れた交渉者であり、顧客対応スキルに優れる。
- ・PowerPointおよびExcel（MS Office）の上級ユーザーであること。Aribaの知識があれば尚可。
- ・必要に応じて出張可能な方（出張頻度：20%）

会社説明

ご紹介時にご案内いたします