ビジネス開発・チャネルマネージャー / Business Development & Channel Manager

【東京・名古屋 / リモート可】柔軟な働き方 | 外資系グローバル企業 | アジア5カ国担当

募集職種

採用企業名
OPAL-RT Technologies Inc.

求人ID
1618247

業種
自動車・自動車部品

会社の種類
大手企業 (300名を超える従業員数) - 外資系企業

雇用形態
正社員

勤務地
日本

給与
経験考慮の上、応相談

勤務時間
会社の規定に準ずる

休日・休暇
会社の規定に準ずる

更新日
2026年11月07日 00:00

応募必要条件

職務経験
6年以上

キャリアレベル
中途経験者レベル

英語レベル
流暢レベル (英語使用比率: 25%程度)

日本語レベル
ネイティブレベル

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≫

- 日本・韓国・ベトナム・タイ・シンガポールを担当し、新規開拓から既存顧客管理、販売代理店との協業まで幅広く推進
- グローバル市場で新規事業機会を開拓し、多様な産業の技術革新と企業の海外展開に貢献できるやりがい
- 自動車・航空宇宙・エネルギーなど幅広い分野の最先端技術に携わり、研究者や技術者との協働を通じて専門性を高

められる環境
- 柔軟な勤務時間やリモートワークに対応し、家族的な社風のもとで創造性やアイデアを活かしながらキャリアを築ける職場

【業務内容】
OPAL-RTでは、事業の成長に貢献する意欲的なビジネス開発・チャネルマネジメントのプロフェッショナルを募集しています。本ポジションでは、日本、韓国、ベトナム、タイ、シンガポールを担当し、新規顧客の開拓から既存顧客の管理まで、幅広い営業活動を担っていただきます。
また、販売代理店やシステムインテグレーターとの継続的な協業関係を管理するとともに、新たなシステムインテグレーターやビジネスパートナーとの関係構築も担当します。日本語と英語での優れたコミュニケーション能力、組織力、そして自律的に業務を遂行すると同時に、活気あるチームの一員として協働できる能力が求められます。自ら積極的に行動し、新たな挑戦に取り組みたい方にとって、非常に魅力的なポジションです。

＜主な業務内容＞
ビジネス開発・チャネルマネージャーとして、主に以下の業務を担当していただきます。

- 新たなビジネス機会を開拓するための戦略立案、分析および実行
- ターゲット顧客に対する新規開拓営業およびコールドコール
- 既存顧客、システムインテグレーター、販売代理店、現地パートナーとのビジネス関係の構築・維持
- 新たな販売代理店、システムインテグレーターおよびビジネスパートナーの発掘・関係構築
- カンファレンス、展示会、見本市への参加
- 付加価値の高い技術・商務提案書の作成
- 製品およびサービスのプレゼンテーション・デモンストレーション
- 日本語への資料翻訳を含むマーケティング支援業務

■当社の魅力：
OPAL-RTでは、以下のような働き方やキャリアを求める方に適した環境を提供しています。

- 常に自分の能力を高め、成長につながる刺激的な課題に挑戦したい方
- 家族的な雰囲気がありながら、プロフェッショナルとして協力し合える職場で働きたい方
- 仕事と私生活の両立のため、柔軟な勤務時間やリモートワークを希望する方
- 研究者、イノベーター、科学者など、技術への情熱を共有する専門家と協働しながら、知識やスキルを広げたい方
- さまざまな産業分野における技術革新の重要な担い手になりたい方
- 自分のアイデア、創造性、能力を正当に評価されたい方
- 自身の市場価値に見合った、国際競争力のある給与を求める方

単なる仕事ではなく、長期的なキャリアを築きたい方を歓迎します。

■多様性と機会均等への取り組み：
意義のある仕事を生み出すためには、多様な視点を受け入れることが重要です。OPAL-RTは機会均等を重視する雇用主として、差別を行いません。多様性を尊重し、それぞれの違いを受け入れることは、当社にとって欠かせない価値観です。

■当社について：
OPAL-RT Technologiesは、トヨタ、デンソー、アイシン、ルネサス、三菱、ホンダなどを顧客に持つ企業です。当社は、リアルタイムシミュレーションを誰もが利用できる技術とし、すべてのエンジニアや研究者にその可能性を広げるという、意欲的な目標を掲げています。OPAL-RTの一員となることで、未来の技術の発展に貢献することができます。当社のツールは、自動車、航空宇宙、エネルギー、輸送、産業製造など、多岐にわたる分野で活用されており、幅広い用途に対応する世界有数の企業として事業を展開しています。
カナダ・ケベック州で創業した当社は、現在、世界各地に拠点を持ち、グローバルに事業を拡大しています。

【雇用形態】
正社員

【給与】
経験考慮の上、応相談

【就業時間】
会社の規定に準ずる

【勤務地】
東京都または愛知県名古屋市
※リモートワーク可（柔軟な働き方に対応）

【休日休暇】
会社の規定に準ずる

【待遇・福利厚生】
会社の規定に準ずる

スキル・資格

【必須要件】

- 工学系の学士号を有する方
- 新規顧客および新規市場の開拓を中心とした、約5年の事業開発経験
- ハイテク分野およびエンジニアリング分野に関する知識
- 営業サイクル全体を管理した経験（見込み顧客の開拓、コールドコール、顧客ニーズの把握、商談、クロージング）
- 既存顧客のアカウントマネジメントおよび取引拡大の経験

- プレゼンテーション能力
- 技術・商務提案書の作成能力
- 日本語および英語が堪能であること

【歓迎要件】

- リアルタイムシミュレーション分野または電力システム分野に関する知識・経験
- WebEx、ExactTargetなどのツールに関する基礎知識
- Microsoft Officeの操作スキル
- CRMの利用経験

【求める人物像】

- 優れた対人関係構築能力
- 高い適応力および組織力
- 優れたコミュニケーション能力
- 自律性と主体性
- 緻密さ、正確さ、責任感
- 強い意志と目標達成への意欲

会社説明