# Senior Business Development Manager

## 募集職種

**人材紹介会社**
Build Plus株式会社

**求人ID**
1618851

**業種**
インターネット・Webサービス

**雇用形態**
正社員

**勤務地**
東京都 23区

**給与**
1500万円 ~ 2000万円

**更新日**
2026年11月05日 02:00

## 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**
無し

**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

**企業概要**

当社クライアントは、日本および海外市場で事業を展開する大手コンシューマーテクノロジー企業です。

既存事業で培ったユーザー基盤やテクノロジーを活かし、AIを活用した新たなデジタルサービスやコンシューマー向けプロダクトの開発に注力しています。

さらなる事業拡大に向け、新規事業の立ち上げから収益化、事業成長までをリードいただけるBusiness Development Managerを募集しています。

**ポジション概要**

本ポジションでは、新規デジタルプロダクトやサービスの事業開発を担当し、ビジネスモデルの構築から収益化、戦略的パートナーシップの開拓、事業拡大までを一貫してリードしていただきます。

単なる営業活動やパートナー開拓にとどまらず、担当事業の収益計画や事業戦略にも責任を持ち、プロダクトを持続的なビジネスへと成長させることが求められます。

また、少人数のBDチームの立ち上げ・マネジメントを担いながら、Product、Engineering、Legal、Financeなどの社内関係者と連携し、新規事業の成長を推進していただきます。

**主な業務内容**

**新規事業開発・収益戦略**

- 新規プロダクト・サービスのビジネスモデル設計および事業戦略の策定・実行
- 担当事業の売上・収益目標の設定および達成に向けた施策の推進
- プライシング、マネタイズ戦略、Go-to-Market戦略の立案・実行
- 新たな収益機会の発掘および事業化の推進
- パートナー管理、案件進捗管理、レポーティングなどの事業基盤の構築

**戦略的パートナーシップ**

- コンテンツ・IPホルダー、店舗・事業者、プラットフォーム企業、テクノロジーパートナーなどとの協業機会の開拓
- 戦略的パートナーシップの企画、提案、交渉、契約締結、ローンチまでの一貫した推進
- 経営層を含む外部ステークホルダーとの関係構築および交渉
- Legal、Finance、Salesなどの社内チームと連携した新規事業の推進

**チームマネジメント・部門横断連携**

- 2〜4名規模のBDチームの立ち上げおよびマネジメント
- メンバーの採用、目標設定、育成、パフォーマンス管理
- Product・Engineeringチームとの連携による市場ニーズやパートナーからのフィードバックのプロダクト開発への反映
- 事業計画の策定、リソース管理および実行推進
- 事業立ち上げフェーズにおける業務プロセスや運営体制の整備

**応募資格**

**必須要件**

- 事業開発、事業企画、戦略的パートナーシップ領域における5年以上の実務経験
- 2年以上のピープルマネジメント経験
- 新規事業または新規サービスの立ち上げ・拡大を、収益責任を持って推進した経験
- 事業戦略の立案だけでなく、実行から成果創出まで主体的に取り組んだ経験
- 複雑な外部パートナーシップの交渉・契約締結経験（経営層との折衝を含む）
- 不確実性の高い環境でも、自ら課題を発見し、柔軟かつ主体的に行動できる方
- 生成AIの技術や市場動向への理解があり、日常業務にAIツールを活用できる方
- ビジネスレベル以上の日本語力

**歓迎要件**

- 国内のコンシューマー向けサービス、ローカルコマース、コンテンツ/IP、デジタルプラットフォーム領域におけるネットワーク
- 新規デジタルプロダクトの事業化経験（プライシング、ライセンシング、従量課金モデルなど）
- 戦略コンサルティングファームでの経験、または国内外のMBA取得
- 0→1フェーズでの新規事業立ち上げ経験
- AIを活用した新しいコンシューマー向けサービスやビジネスへの関心

- ビジネスレベル以上の英語力

**このポジションの魅力**

- 新規事業の立ち上げから収益化・事業拡大まで、一貫して携われるポジション
- 事業戦略だけでなく、ビジネスモデルの構築や収益目標にも直接責任を持てる環境
- 経営層やプロダクト開発チームと密接に連携しながら、事業の方向性に影響を与えられる機会
- 自らBDチームを構築し、組織づくりにも携われる
- 安定した事業基盤を持つテクノロジー企業で、スタートアップのようなスピード感を持って新規事業に挑戦できる環境

## 会社説明