【日系大手IT】事業推進・ビジネスオペレーション（派遣）| AI関連

AI活用のマーケティング分析基盤を強化し、事業成長を推進するポジション

募集職種

人材紹介会社
モーガン・マッキンリー

求人ID
1619395

業種
銀行・信託銀行・信用金庫

雇用形態
契約

勤務地
東京都 23区

給与
経験考慮の上、応相談

更新日
2026年11月10日 04:00

応募必要条件

職務経験
3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

自社の膨大なデータアセットやAIを活用した外部クライアント向けマーケティング分析プラットフォームの企画・改善・強化を推進するポジションです。営業活動の戦略的支援から、他部門との情報連携、製品の品質と信頼性維持まで、ビジネスオペレーション全般を担っていただきます。プロダクトの競争力を最大化し、事業の持続的な成長に直接貢献できるやりがいのあるお仕事です。

主な職務内容

- 営業ピッチ資料やFAQなどの営業活動を支援する各種販売促進ツールを企画および作成
- 新製品の発表時やアップデート時に営業チーム向けの説明会を企画・運営して必要な情報を提供
- 営業や顧客から寄せられる製品に関する問い合わせや要望を整理し、関連部署へ報告
- 開発ロードマップやリリース情報を整理し、Q&Aの整備を通じて営業の販売活動をサポート
- 製品の品質と信頼性を保つための社内規定や業務手順を整備し、継続的に更新
- 法務・コンプライアンス部門と連携して契約書や利用規約のレビューとリスク管理を

- 販売計画のKPIを定義し、その達成状況のモニタリングと定期的な業績報告書の作成
- 各業務を円滑に進めるため、関係部署との会議調整およびファシリテーションを実施

Join one of **Japan's leading technology and e-commerce companies** as a **Business Operations Specialist**, supporting the growth and commercial success of an advanced **AI-powered marketing analytics platform**.

In this contract position, you will help develop, enhance and optimise a marketing analytics solution that uses the company's extensive data assets and artificial intelligence technologies to deliver valuable insights to external business clients.

This opportunity is ideal for an experienced **Business Operations Specialist, Sales Operations Manager, Sales Enablement Specialist, Product Operations Specialist or SaaS Business Development Professional** seeking a Tokyo-based contract role within a major Japanese technology company.

Key Responsibilities

- Plan, develop and maintain **sales enablement materials**, including sales pitch presentations, product FAQs and other promotional tools that support commercial activities.
- Organise and deliver **sales training sessions and product briefings** for new product launches, feature releases and platform updates.
- Collect, analyse and consolidate **product-related enquiries, customer feedback and sales team requests**, communicating relevant insights to product development and other departments.
- Maintain clear **product development roadmaps, release information and Q&A resources** to help sales teams accurately communicate product capabilities.
- Develop, document and continuously improve **internal policies, operational procedures and governance processes** to maintain product quality and reliability.
- Collaborate with **legal and compliance departments** to support contract reviews, terms-of-service assessments and operational risk management.
- Define and monitor **sales planning KPIs**, track business performance and prepare regular operational and performance reports.
- Coordinate and facilitate **cross-functional meetings** involving sales, product development, customer support, legal and other stakeholders.
- Identify **operational inefficiencies**, propose process improvements and support the design and implementation of more effective workflows and systems.
- Leverage **generative AI and AI agents** to improve presentation development, document production and business operations efficiency.

スキル・資格

必須条件 経験・資格：

- 販売ツールの作成および営業チームへのトレーニングを実施した経験が4〜5年程度あること。
- 複数のタスクと関連部門を巻き込みながらプロジェクトを一貫して推進した経験が4〜5年程度あること。
- 既存プロセスの非効率性を特定し、改善策の提案や新しいシステムの設計・導入を行った経験が4〜5年程度あること。
- 法務やコンプライアンスの観点からプロセスのリスク評価と最適化を推進した経験が4〜5年程度あること。
- 生成AIを活用したプレゼンテーション資料作成の実務経験があること。
- AIエージェントを活用したドキュメント作成の効率化に携わった経験があること。

ソフトスキル：
- 営業、カスタマーサポート、開発、法務など多様な部門と円滑に連携して問題を解決できる高いコミュニケーション能力を有していること。
- 複雑な状況や情報を整理し、関係者に対して分かりやすく説明できる論理的思考力があること。

語学力：
- **日本語：**流暢
- **英語：**ビジネスレベル

歓迎条件
- SaaSプロダクトの営業企画または事業開発の経験があり、開発チームと連携した新機能開発の経験がある方を歓迎します。
- 異なる立場や専門知識を持つステークホルダー間の意見を調整し、合意形成を促進するファシリテーションスキルが活かせる環境です。
- 製品独自の価値を定義し、ターゲット顧客に響くポジショニングやメッセージングを開発したプロダクトマーケティングの経験も高く評価されます。
- Google AnalyticsやAdobe Analyticsなどを活用した分析業務の経験や、デジタルマーケティングツールに関する深い理解がある方はすぐに活躍いただけます。

採用企業について
国内最大級の経済圏と膨大なデータアセットを有する、日本を代表する大手IT・メガベンチャー企業です。eコマース、フィンテック、デジタルコンテンツなど多岐にわたるサービスをグローバルに展開しています。先進的なAI技術やデータを活用したマーケティングソリューションの開発に注力しており、優秀なメンバーが集まる多様性に富んだイノベーティブな職場環境です。

この求人がおすすめの理由
- 国内最大規模のデータアセットを持つ大手IT企業で、最先端のAIを活用したプロダクト開発に携わることができま

す。
- 営業戦略からプロダクト改善、ガバナンスまで幅広い業務を経験でき、事業推進のスペシャリストとしてのキャリアを築けます。
- 多様な部門（開発、営業、法務など）のハブとして活躍することで、高いコミュニケーション力とプロジェクトマネジメントスキルが身につきます。
- 生成AIやAIエージェントを用いた業務効率化を推進しており、最新テクノロジーを日常的に活用できるモダンな環境です。
- 大規模なSaaSプロダクトの成長と事業拡大に直接貢献できるため、目に見える成果と大きな達成感を得られます。

転職のご相談もお気軽にどうぞ。

Required Skills and QualificationsExperience:
- Approximately **4-5 years of experience developing sales enablement tools and delivering training programmes** for sales teams.
- Approximately **4-5 years of experience managing cross-functional projects**, coordinating multiple tasks and stakeholders from planning through execution.
- Experience **identifying inefficient business processes**, proposing improvements and designing or implementing new operational systems.
- Practical experience evaluating and optimising business processes from **legal, compliance and risk management perspectives**.
- Practical experience using **generative AI to create business presentations and sales materials**.

Soft Skills:
- Excellent **communication skills** to explain complex ideas and business challenges clearly.
- **Stakeholder management skills** to collaborate effectively across sales, customer support, product development and legal departments.
- Proactive problem-solving mindset with a focus on **continuous improvement, operational efficiency and business outcomes**.
- Proven ability to manage multiple priorities and coordinate cross-functional activities in a dynamic technology environment.
- Strong attention to detail when preparing sales materials, reviewing operational processes and supporting governance requirements.

Language Requirements:
- **Japanese:** Fluent
- **English:** Intermediate to business level

Preferred Skills & Qualifications
- Experience in **SaaS sales planning, sales operations or business development**, particularly involving collaboration with product development teams on new features.
- Background in **product marketing**, including defining a product's unique value proposition, positioning and messaging for target customers.
- Strong **stakeholder facilitation and consensus-building skills** across teams with different responsibilities and technical expertise.
- Practical experience using **Google Analytics or Adobe Analytics** for marketing and business performance analysis.
- Strong understanding of **digital marketing platforms, marketing analytics tools and data-driven business solutions**.
- Experience supporting **AI-powered SaaS products, product launches or enterprise marketing technology platforms**.

About the Company
Our client is one of **Japan's largest and most recognised technology and e-commerce groups**, operating an extensive digital ecosystem supported by significant proprietary data assets.

The company provides a wide range of services across **e-commerce, fintech, digital content and other technology-driven business sectors**, with operations extending into international markets.

As part of its ongoing innovation strategy, the organisation is investing heavily in **artificial intelligence, data analytics and advanced marketing solutions** that help enterprise clients make better-informed business decisions.

The company offers a **diverse, innovative and collaborative working environment**, bringing together talented professionals across product development, sales, marketing, legal and business operations.

Why You'll Love Working Here
- Join one of **Japan's leading technology companies**, with access to extensive data assets and advanced AI technologies.
- Contribute to the development and growth of an **AI-powered marketing analytics and SaaS platform**.
- Gain broad experience across **sales strategy, product operations, business process improvement and corporate governance**.
- Work with **generative AI and AI agents** to improve business processes, presentations and document creation.
- Benefit from **remote working and work-from-home arrangements**, supporting greater flexibility.
- Enjoy a **casual dress code and an environment with minimal overtime**, supporting work-life balance.

Don't Miss Out - Apply Now!

会社説明

Morgan McKinleyは国際的な人材コンサルティング会社として、さまざまな業界・分野をリードする採用企業様と、スペシャリストとしてのスキルを有する人材とを結びつけるお手伝いをしています。1988年の創立以来、Morgan McKinleyの名は、「卓越した質のサービス」「市場知識の豊富さ」「No.1企業であり続けようとする強い意志」、そして何よりも「実績」を体現する会社として知られています。

リクルーティング スペシャリストである弊社コンサルタントまでお気軽にお問い合わせください。