Director Japan Strategic Partnerships- Technology

SaaS

募集職種

人材紹介会社
スキルハウス・スタッフィング・ソリューションズ 株式会社

求人ID
1621548

業種
ビジネスコンサルティング

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 半数

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区

給与
1000万円 ~ 2500万円

勤務時間
9：30-18：00　月-金

休日・休暇
完全週休2日制（土日祝休み）、年末年始、年次有給休暇

更新日
2026年11月06日 13:31

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
ネイティブレベル

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

法務、規制関連情報、ビジネス情報およびテクノロジーソリューションを提供する世界有数のグローバル企業が、日本市場

における戦略的成長およびパートナーシップ機会の創出を推進する「日本担当 戦略的**パートナーシップ・ディレクター**を募集しています。本ポジションは、日本法人責任者に直接レポートし、国際戦略責任者とも間接的なレポートラインを持つ役職です。日本市場における戦略的パートナーシップの機会の発掘・構築・実行、買収候補案件の評価、ならびに同社の市場における競争力強化を担います。
事業開発に関する高い能力、商業的・財務的な知見、戦略的な市場洞察力を活かすとともに、経営幹部（C-level）、政府関係者、主要な業界関係者との信頼関係を構築できる方を求めています。

業務詳細
- 日本市場における事業成長の優先事項に沿った戦略的パートナーシップの案件パイプラインを構築・管理する
- 戦略的パートナー候補、事業提携先候補および買収候補企業を発掘・評価し、関係構築を推進する
- 経営幹部（C-level）、シニアビジネスリーダー、政府関係者、規制当局、業界団体との強固な関係を構築・維持する
- グローバルの戦略、製品、サービス企画および事業部門と連携し、パートナーシップの機会や戦略的適合性を評価する
- パートナーシップに関する交渉、契約スキームの策定、初期の関係構築から契約締結までの一連のプロセスを主導・支援する
- 法務コンテンツ、テクノロジー、AIおよびその他の戦略的パートナーシップを活用し、顧客価値を高める機会を特定する
- グローバルの戦略的施策、パートナーシップ活動およびM&A戦略を、日本市場における具体的なビジネス機会へと落とし込む
- 市場調査、競合分析および戦略的評価を実施し、成長機会や新たな市場トレンドを特定する
- データに基づく事業計画・投資判断資料、戦略的提言および経営層向けプレゼンテーションを作成する
- 日本法人責任者の戦略立案、年間投資計画の策定および重要な経営会議を支援する
- グローバルかつマトリックス型の組織において、部門横断的に連携し、戦略的施策の推進と確実な実行を実現する

ポジションの魅力
- グローバルリーダー企業でキャリアを築ける
- ハイブリッド勤務および柔軟な働き方を実現
- 多国籍なチームや海外のステークホルダーと連携し、業界を代表する企業向けのエンタープライズプロジェクトに携われる

会社概要
法務、税務、リスク管理、コンプライアンス、メディア分野のプロフェッショナル向けに、信頼性の高いソリューションを提供するグローバルなテクノロジー・情報サービス企業です。世界中の顧客を支える革新的なクラウドプラットフォーム、AIを活用したテクノロジー、エンタープライズアプリケーションの開発を行っています。国際色豊かなエンジニアリングチームが、最新の技術とアジャイル開発手法を活用し、複雑なビジネス課題に対するスケーラブルで高い付加価値を持つソリューションを提供しています。また、イノベーション、継続的な学習、プロフェッショナルとしての成長を重視する企業文化のもと、社員が技術力を高め、キャリアを発展させられる環境を整えています。ITプロフェッショナルにとっては、グローバルかつ協力的な環境で、多様な業界に大きな価値をもたらす製品開発に携わることができる魅力的な機会です。

勤務時間：9:00 ~ 18:00（月 ~ 金）
勤務スタイル：フレックスタイム制　ハイブリッド勤務（週2 ~ 3日出社）
休日休暇：土日、祝日、その他会社指定休日
待遇・福利厚生：各種社会保険完備、厚生年金、交通費支給

スキル・資格

- 戦略的パートナーシップ、コーポレート・ディベロップメント、事業開発、オープンイノベーション、経営コンサルティング、または関連する戦略分野において10年以上の実務経験を有すること
- 日本のビジネス環境に関する深い理解を有し、市場動向、競争環境および主要な業界関係者に精通していること
- 戦略的な事業提携や商業的なビジネス機会の発掘、評価および構築に関する実績を有すること
- 事業計画の策定、ビジネス機会の評価、戦略立案などに関する優れた商業的・財務的な知見を有すること
- 経営幹部（C-level）や社外のシニアステークホルダーとの折衝・関係構築および影響力の行使に関する経験を有すること
- 市場調査、競合分析およびデータに基づく意思決定に関する高い能力を有すること
- 複雑なプロジェクトを管理し、部門横断的かつ国際的なチームを巻き込みながら実行を推進できること
- グローバル企業、多国籍企業、またはマトリックス型組織での勤務経験を有すること
- Microsoft Excel、PowerPoint、Wordを高度に活用できること
- テクノロジー業界、特にAI、デジタルソリューション、またはテクノロジー分野におけるパートナーシップの経験があれば尚可
- M&A、コーポレート・ディベロップメント、または戦略的なディールの実行経験があれば尚可

会社説明