

**【(Data and Analytics)】 IT Strategy in Tokyo & Osaka office**

Please do not hesitate to contact us.

## Job Information

**Recruiter**

ACS Japan

**Job ID**

1437498

**Industry**

IT Consulting

**Company Type**

Large Company (more than 300 employees) - International Company

**Non-Japanese Ratio**

About half Japanese

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Tokyo - 23 Wards

**Salary**

Negotiable, based on experience

**Refreshed**

February 26th, 2025 02:00

## General Requirements

**Minimum Experience Level**

Over 3 years

**Career Level**

Mid Career

**Minimum English Level**

Business Level

**Minimum Japanese Level**

Fluent

**Minimum Education Level**

Bachelor's Degree

**Visa Status**

Permission to work in Japan required

## Job Description

**【(Data and Analytics)】 IT Strategy**

(勤務地: 東京都千代田区、大阪府大阪市北区)

職務内容

クライアントのデジタルトランスフォーメーション戦略を実現する新規サービスの立ち上げから、企画・設計・開発・ローンチまで全工程に参画し、幅広いコンサルティングサービスに携わっていただきます。  
セールス、マーケティング、サプライチェーンマネジメント、マニファクチャリング、バックオフィス領域などの顧客業

界の経営課題を解決するために、データアナリティクスの専門的な知識を用い、ITシステムの実装を含む課題解決のための支援を実施していただきます。

提供する役割として、以下1~4のいずれかの業務または、横断でご担当いただきます。

- 1.DX戦略・計画の策定支援/AIシステムの開発・導入
- 2.データ活用組織組成/データサイエンティスト育成支援
- 3.データマネジメント/データガバナンス構想策定/実装支援
- 4.データ基盤構想策定/構築支援

## Required Skills

### 必須資格

- ビジネスや業務への関心と、データアナリティクスを中心とした幅広いITに対する知識と実務経験
- クライアントとコミュニケーションを図り、目的の業務を遂行した経験

### 尚可

- 経営戦略、事業戦略を策定した経験
- 大規模プロジェクトにおけるPMO経験
- ITILを意識したサービスライフサイクルの検討
- アジャイル開発サイクルに関する深い知見

### 求める人物像

- 今後のビジネスの発展/成長にはデータアナリティクスの活用が必須だと考えている方
- データアナリティクスおよび課題解決に熱意があり、前例のない課題に対しても対応方法を自発的に考え行動にうつせる方
- クライアントと対峙しチームをリードする熱意がある方
- 複雑な分析プロセス・結果をシンプルでわかりやすく可視化できる方
- 複雑なデータサイエンスの概念をクライアント目線で説明できる方
- 自身の考える「あるべき」に固執せず、コミュニケーションを通じてクライアント目線に立った現実的な施策まで落とし込める方

★少しでもご興味ございましたら、ご遠慮なくご連絡ください。

★柳（リュウ） | E-mail: jing.liu@acsjapan.jp

## Company Description

ACS Japanは東京を拠点とするエグゼクティブサーチとITアウトソーシングの人材紹介会社として、価値やニーズに基づいたサービスを提供しています。

弊社の経験豊富なコンサルタントは、クライアント企業とキャリアアップをお考えの候補者双方へ質の高いコンサルティング・サービスを提供しております。

ACS Japanはクライアント企業と候補者双方に個別のニーズに合わせたサービスを提供します。さまざまな業界のプロフェッショナルとの強いネットワークを生かし、総合的な人材サービスのエキスパートとして、候補者にはご自身のキャリアにマッチしたポジションと、クライアント企業にはポジションにマッチした人材の紹介を行います。私たちの強みの1つは、クライアントへの独占性と候補者へのスピーディーな対応です。

私たちは、各企業の個々のニーズを理解することに特化し、トップからミドルの経営幹部、ITプロフェッショナル、および見つけにくい専門資格のある候補者をご紹介します。私たちはクライアントとの緊密なパートナーシップを構築・維持しながら、社内の企業文化に加え、ビジネス、製品、組織を総合的に理解します。

ACSジャパンは日本市場にて10年以上に渡る実績を持ち、500以上の様々な規模の国内、グローバル企業と深い関係を築いて参りました。ACS Japanでは、次のドメインでお仕事を探すご支援を提供いたします。

エンタープライズユーザー企業：

製薬、保険、銀行、金融機関、消費者小売企業、eコマースにおけるマーケティング、社内ITおよび金融関連のポジション

ベンダー企業：

エンタープライズソフトウェア、ハードウェア、セキュリティ、ゲーム会社内での販売、マーケティング、社内ITおよび金融関連のポジション

コンサルティングまたはSler企業：

Big 4s、インド、ヨーロッパ、アメリカのコンサルティング会社での販売、マーケティング、内部ITおよび金融関連のポジション

ACS Japan is a Tokyo based executive search company delivering recruitment services that reflect the core values and needs of the business world today. Our team of professional and experienced recruiters are committed to providing the

highest standards of service to both clients and candidates.

ACS Japan's commitment is to personalize individual service to both clients and candidates. We are strongly networked with industry professionals who seek and value success. As the experts of full range human capital services, we specialize in offering consulting and introductions through our networks. One of our main strength is exclusivity to our clients, and speed to our candidates.

We specialize in understanding the individual needs of each company and place top to middle management executives, IT professionals, and hard-to-find specialist qualified candidates. We build and maintain close partnerships with clients to fully understand their business, products, organization in addition to their internal company culture.

ACS Japan has been in Japan market for over 10 years, and has developed deep relationships with fortune 500 companies, smaller to Enterprise and Japanese to Global Clients. At ACS Japan we can help you finding jobs within following domains;

Enterprise Users Companies:

Marketing, Internal IT and Finance related opportunities within Pharmaceutical, Insurance, Banks & Financial Institutions, Consumer retail companies and e-commerce

Vendor Companies:

Sales, Marketing, Internal IT and Finance related opportunities within Enterprise Software, hardware, Security and Gaming Companies

Consulting or Sler Companies:

Sales, Marketing, Internal IT and Finance related opportunities within Big 4s, Indian, European and American Consulting companies including some local big Slers.