



【事業戦略室マネージャー】代表直下で事業企画事業、成長戦略を提案・実行支援/IPOを目指すCtoCプラットフォーム開発

プロダクト立上げ・拡大に向けた事業企画、戦略立案から実行支援コンサルテーション

Job Information

Hiring Company

C2C Platform Co., Ltd.

Job ID

1481917

Industry

Internet, Web Services

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less)

Non-Japanese Ratio

Majority Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Chiyoda-ku

Train Description

Hanzomon Line Station

Salary

9 million yen ~ 12 million yen

Work Hours

10:00~19:00 (コアタイム12:00~16:00) ※標準労働時間：8時間/日

Holidays

土曜、日曜、祝日、年末年始、夏季休暇

Refreshed

August 13th, 2024 00:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Executive

Minimum English Level

Basic

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【C2C Platform株式会社について】

C2C Platform株式会社は、次世代のビジネスプラットフォームを創造するリーディングカンパニーです。2017年にシンガポールで創業し、2021年に東京へ本社を移転。私たちは、パートナー企業と共に革新的なビジネスを立ち上げ、成長を加速させるミッションを担っています。

【当社の特徴と魅力】

弊社はハンズオンで事業開発支援を行います。単なるコンサルティングと異なり、パートナー企業と密に連携し、ビジネスの立ち上げから成長までを全面的にサポートしています。プロジェクト管理、マーケティング支援、技術支援などシステム開発やファイナンス支援も含め、クライアントのビジネスが迅速に立ち上がり、持続的に成長できるようにサポートしています。

●多様な事業領域:

- 業界横断のアプローチ: 飲食、美容、建設、SES、マーケティングなど、To CからTo Bまで、幅広い業界で30以上のプロダクトを展開しています。様々なビジネスモデルや市場にチャレンジしていきます。
- ダイレクトマッチングのプラットフォーム: 各業界に特化したCtoCアプリを開発し、サービス提供者と受け手をシームレスに繋げる仕組みを構築しています。

●グローバルなビジネス展開:

- ベトナム・ホーチミンの開発拠点: 約100名規模の開発チームが現地で活動し、最新の技術を駆使したプラットフォーム開発を推進しています。
- 海外チームとの協力・海外展開: 現地開発チームとの協力はもちろん、今後海外サービスに横展開できるプロダクトの構想も有しています。

【当社のサービス】

C2C Platformが提供するサービスは、サービス提供者とサービス受け手を繋ぎ、付加価値を創出するCtoCアプリ群です。具体例としては以下のようなものがあります。

- 訪問型リラクゼーションアプリ
- 学生と経営者を食事会で繋ぐ就活アプリ
- 飲食店の仕込みを食品工場に受発注するアプリ
- スタートアップ企業と支援者を結ぶマッチングアプリ

プロダクト数は、受注数や収益ともに順調に成長しており、2026年までに100以上のアプリ開発とIPOを目指しています。

【業務内容】

当社のCtoCサービス導入を検討しているクライアントに対して、ビジネス検証およびプロダクト立上げ・拡大に向けた事業企画、戦略立案から実行支援を行なっていただきます。サービス導入だけではなく、レベニューシェアをメインとしているため、中長期的に事業が成長していくための戦略をクライアントに並走して立案・実行いただく必要があります。新規クライアントに対しての業務、既存クライアントに対しての経営・事業相談や提案も発生します。代表直下の組織となりますので業務上もCEOとの距離も近く、ディレクター（主に技術面を担当）と共に進めていただきます。業務に慣れていただいた後は、マネージャーとしてフロント対応を行なうチームメンバーを束ねながら、より広い視点で事業戦略を担っていただくことを期待しています。

- マーケット調査
- 競合調査
- サービス企画
- クライアント持込み案件のビジネス検証
- クライアントへの事業提案 など

【募集背景】

プロダクト数の拡大に伴い、対クライアント事業戦略部門のマネージャーを募集いたします。代表直下でクライアントの事業に並走する部門で、新規案件のビジネス検証と立上げに向けたプランニング、事業拡大に向けたマーケティング、グロース支援を行ないます。現在代表が中心となり、新規クライアントの持込み案件に対してビジネスプランニングを行っていますが、プロダクト数の増加にともない、フロント対応を行なうメンバーを束ねながら、事業戦略を先導いただける方に参画いただきたく考えております。

【配属部署】

プロダクトの事業戦略を担当するBizDev組織（3-5名）に所属いただき、まずはフロント業務などをご担当いただきます。業務に慣れていただいた後に、マネージャーとして組織を牽引いただくことを期待しています。

【当社で経験できること】

- 信託型ストックオプションの対象
- 多様な業界での事業立ち上げ経験: 飲食、美容、建設、SES、マーケティングなど様々な業界で複数のプロジェクトを立ち上げ、広範囲に渡る様々な業界のビジネス立ち上げ経験を積むことができます。
- サービスリリースから成長フェーズまでの包括的な関与: プロジェクトの初期段階から成長フェーズまで全てに関与し、end-to-endの経験を積むことができます。
- 適応力の向上: 様々なプロジェクトにエグゼクティブ層と共に取り組むことで、柔軟な対応力と適応力が身につきます
- マーケティングスキルの向上: ローンチ後のマーケティングやサービス拡大に関わることで、マーケティング戦略の立案・実行力を身につけることができます

Required Skills

【必須 (MUST)】

- 戦略コンサルティング会社でのご経験 3年以上
- 新規事業立上げ、グロースにおけるクライアント伴走経験
- メンバーマネジメント経験
- クライアント新規事業の伴奏支援0-1

【歓迎 (WANT)】

- 事業開発経験 3年以上
↳ ビジネスプランの策定、実行、市場分析およびビジネスモデルの構築経験
- マーケティング知識・経験
- 英語コミュニケーション 日常レベル以上

【こんな方と働きたい】

- クライアントと共に、新規事業、事業成長に熱量高く取り組める方
- スタートアップのスピード感に慣れている方
- 社内外の関係者と円滑なコミュニケーションを得意とする方

【想定年収】 1000万円～1270万円 (年俸制)

- 想定月収：833,400円～1,058,400円 (試用期間中変動なし)
- 基本給：621,800円～789,700円 (固定残業代を除く額)
- 固定残業代：時間外労働の有無にかかわらず、45時間分の時間外手当として211,600円
[基本給621,800円の場合]～268,700円 [基本給789,700円の場合]を支給)
- 法定労働時間を超えて労働した場合の割増賃金は追加で支給

【福利厚生】

- 短時間勤務制度、リモート勤務制度、フルフレックス制度
- 健康保険・厚生年金・雇用保険
- 自社サービスの利用補助 ※利用料の半額、月上限5000円を会社が負担
- 書籍購入補助
- 語学学習支援
- ベトナム研修制度
- 婦人科検診費用負担
- 社内コミュニケーション制度

Company Description