CareerCross by JAC Recruitment

accenture

ビッドマネジャー【CF-BM】R00181134

大型＆複雑な案件の推進と実行の全体管理を行うセールスフェーズにおけるPMOリード

Job Information

Hiring Company
Accenture Japan Ltd.

Job ID
1494467

Industry
Business Consulting

Company Type
Large Company (more than 300 employees) - International Company

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
5 million yen ~ 9 million yen

Work Hours
フレックスタイム制度 （コアタイムなし） 1日の標準勤務時間 8時間00分 標準勤務時間帯9:00～18:00

Holidays
完全週休2日制（土、日） 祝日 年末年始 年次有給休暇、私傷病休暇、結婚・出産・忌引休暇、介護休業・育児休業 他

Refreshed
April 22nd, 2025 05:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 1 year

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Native

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

お客様企業の全社レベルの変革（トランスフォーメーション）を支援する、「大型かつ複雑な案件」において、案件の推進と実行の全体管理を行うポジションです。

弊社がお客様に対して行う支援は、ITアウトソーシングやBPO（ビジネスプロセスアウトソーシング）、クラウドシフト、基幹システムのグローバル統合はもちろん、近年ではデジタルトランスフォーメーション、エコシステム形成を含むサステナブルビジネス等、大型な案件が増えています。

また、これらの変革ではお客様の組織や事業全体を抜本的に変革することもあり、複数のソリューションが複雑に連携し合います。アクセンチュア社内の関係組織やサービスグループも多岐に渡り、チームの立ち上げから契約締結までが長期化します。
そこで、セールス・提案活動の範囲を超えた「プロジェクトの推進と実行」に非常に近い立ち位置のビッドマネジャーが各案件の全体管理を担うことがますます重要になっています。

【主な業務内容】
ビッドマネジャーの主な役割はビッドマネジメント、進捗と実行の全体管理です。
・ソリューション・提案の方向性の確認(ソリューション構築、プライシング実施、コマーシャル条件の策定等)
・提案活動に関する各タスクの進捗管理、関係各者のスケジュール管理
・限られた予算で効率的に営業活動が実施できるようにするためのFinance管理
・提案中に増減したり、変更したりする課題管理
・社内承認 の取り付け(承認先はJapan社内だけでなくGlobalも含む)
など、言わばセールスフェーズにおけるPMOリードです。

【このポジションの魅力】
・セールスフェーズとはいえ、営業チームは1案件につき数10名～100名程、期間も半年～1年かけて提案するという大規模プロジェクトをまとめるポジション
・マネジメントとの会議にも参加できることで、今経営陣が目指している事業の方向性や重視していること、営業活動において注力すべきこと等がおのずとわかるので、コンサル業務はやりつつ、もっと上層部の方針を知りたいとか経営そのものに興味があるという人にはとても魅力的なポジション

Required Skills

・コンサルティングに関する経験
・プロジェクトマネジメントに関する経験
・日々刻々と変わる案件の状況に応じて、臨機応変に動ける対応力、柔軟性
・ステークホルダーの期待値を把握する高い洞察力と高いコミュニケーション能力
・日本語力（ネイティブレベル）
・英語力（ビジネスレベル以上、目安としてはプレゼンテーション資料作成、
　社内のステークホルダー（グローバル含む）とのコミュニケーションに対応できるレベル）

Company Description