



【BtoB・経済情報分析SaaSプロダクト】コンテンツ企画・パートナーシップ渉外 ※週3リモート可/フルフレックス

## Job Information

### Recruiter

WorkView Inc.

### Hiring Company

【BtoB・経済情報分析SaaSプロダクト】運営企業

### Job ID

1501352

### Industry

Internet, Web Services

### Company Type

Large Company (more than 300 employees)

### Job Type

Permanent Full-time

### Location

Tokyo - 23 Wards

### Salary

7.5 million yen ~ 13 million yen

### Work Hours

スーパーフレックス制

### Holidays

土日祝日休み・有給休暇（10日～）・ロングバケーション制度（有給とは別に、週末を含む7日間連続の休暇を年に2回取得できる福利

### Refreshed

December 26th, 2024 05:00

## General Requirements

### Minimum Experience Level

Over 3 years

### Career Level

Mid Career

### Minimum English Level

Business Level (Amount Used: English usage about 50%)

### Minimum Japanese Level

Native

### Minimum Education Level

Bachelor's Degree

### Visa Status

Permission to work in Japan required

## Job Description

### 業務内容

Content Partnership Teamでは、SaaS事業プロダクトの「頭脳」となるデータ・コンテンツの提供パートナー探索、関係構築、交渉、情報拡充に向けた戦略立案を担います。

### <具体的な業務>

- ・パートナー戦略の立案と企画
- ・各プロダクトの担当役員やプロダクトマネージャーと連携し、ユーザーニーズに基づいた情報拡充のためのパートナー戦略を立案
- ・パートナー開拓と関係構築
- ・国内外のデータ・コンテンツ提供者との交渉やアライアンス締結、信頼関係の構築を通じてプロダクトの新たな価値を発掘
- ・データ提供契約、業務提携、資本提携など、様々な手法を模索し、最適なアライアンスの形を実現します。
- ・情報ポートフォリオの最適化
- ・顧客価値を高めるために、データ・コンテンツのポートフォリオを分析・検証し、最適化を行います

### 本ポジションの魅力

- ◆データ・コンテンツを起点に事業/プロダクト開発を牽引することができる

本ポジションでは、ただ外部のデータやコンテンツを買い付けるだけでなく、そこから事業提携や共創に派生していくケースもあり、プロダクトの「未来」を作る重要なミッションに携わることができます。

- ◆英語力を活かしたグローバルな挑戦

現在当社グループは上海・スリランカ・シンガポール・NYに拠点を持っており、現地スタッフとのやりとりや、海外パートナーの発掘や交渉なども多く、日常的に英語を活かす機会があります。

- ◆コンテンツパートナーシップ業務は未経験でもOK◎ 市場価値を高め、キャリアを広げる経験

※本ポジションでは、開発やコンテンツパートナーシップの経験は問いません。

本ポジションでは、複数のプロダクトの担当役員やプロダクトマネージャーと共に、プロダクトの未来を見据えた議論を行う機会が多く、常に高い視座で業務を遂行できます。さらに、生成AIなど最先端テクノロジーと連携しながら事業開発を進めることで、市場価値を高め、キャリアを広げる経験を積むことができます。

- ◆柔軟な働き方

「自由と責任」の考えのもと、フルフレックス（コアタイムなし）・フルリモート相談可・副業可のため、時間や場所に捉われず柔軟に働き方をデザインすることができます。

※円滑なオンボーディングのため、入社後一定期間は一定頻度でオフィスに出社いただくようお願いする場合があります。

## Required Skills

### <必須要件>

- ◆ご経験

- ・プロフォームや金融機関、商社での業務経験をお持ちの方  
(当社プロダクトあるいは類似製品を利用している率が高く、利用シーンを想起していただきやすいため)
- ・大手企業ご経験もしくは大手企業向けの営業/折衝経験をお持ちの方

など

- ◆スキル

ビジネス英語力（英語での社内外でのコミュニケーション、英文契約書のレビュー、リサーチ等が可能な方）

※目安：英語 TOEIC 800点以上

- ◆人物像

所属チームやポジションにかかわらず、率直でオープンなコミュニケーションを心がけ、実践することができる方  
チームリーダーや役員クラスのメンバーとも連携しながらプロジェクトや事業をリードすることで、自身の影響力を広げることに魅力を感じ、常に高い視点で業務に取り組める方

### <歓迎要件>

- ◆ご経験

国内外のコンテンツパートナーシップ構築やサプライヤー／パートナー開拓のご経験

学歴

## Company Description