



## PMO/サポートエンジニア（リーダー候補）

株式会社ネットスターズでの募集です。IT系プロジェクトマネージャーのご経験の...

## Job Information

**Recruiter**

JAC Recruitment Co., Ltd.

**Hiring Company**

株式会社ネットスターズ

**Job ID**

1506089

**Industry**

Communication

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Tokyo - 23 Wards

**Salary**

5 million yen ~ 8 million yen

**Work Hours**

09:00 ~ 18:00

**Holidays**

【有給休暇】入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】完全週休二日制 土 日 祝日 GW 年末年始 休日休暇：年間休日123日  
...

**Refreshed**

November 21st, 2024 16:59

## General Requirements

**Career Level**

Mid Career

**Minimum English Level**

Fluent

**Minimum Japanese Level**

Native

**Minimum Education Level**

High-School

**Visa Status**

Permission to work in Japan required

## Job Description

【求人No NJB2185700】

【会社事業概要】

日本におけるDX意識の向上に伴い、各企業はより効率の良いプロセスを求め、業務DX化の需要は増加の一途たどっております。

弊社は決済ゲートウェイをはじめ、ミニアプリ、業務プロセス改善、グローバルプロモーション支援などのソリューションを提供し、日本社会におけるDX推進の課題解決のサポートに貢献する企業です。

【業務内容】

クライアント様が弊社サービスを導入する工程（要件定義や、システムの仕様に関する確認など）の中で発生する課題や要

件を汲み取り、営業やエンジニアと連携しながら、スピーディーかつ確実にサービスを開始できるようローンチまで支援する業務です。

またPMOは、クライアント様より受託するシステム（主に決済関連のWebシステム）開発プロジェクトの推進をマネジメントしていただく業務です。技術面のマネジメントは主に技術PMが担当するため、PMOは顧客調整、進行管理、課題管理などのプロジェクト推進面を主に担当します。

本ポジションは、上記のいずれかもしくは両方を担っていただきます。

本業務は、クライアント（クライアントのベンダーを含む）だけでなく、自社の営業やエンジニア、技術PMなどのメンバーとのコミュニケーション機会が多々あります。また、早期にキャッチアップいただき、同ポジションの他のメンバーをマネジメントする役割も期待しています。

そのため、様々なバックグラウンドの人とのコミュニケーションに抵抗がない方で、ゆくゆくはリーダーを目指していただける、成長意欲の高い方を求めています。

【具体的な業務内容について（テクニカルサポート）】

- ・ POS連動のベンダーやオンライン決済ベンダー各社の、弊社製品API接続サポート
- ・ API接続済の加盟店の保守対応（問い合わせ対応・ログ調査）

---

## Required Skills

【必須スキル】

下記いずれかの業務経験をお持ちの方

- ・ Sier、システム開発会社におけるPM SE経験
- ・ システムベンダーや顧客との調整、課題管理、スケジュール管理
- ・ 要件定義書等のドキュメント作成

【歓迎条件】

- ・ 法人向けのテクニカルサポート経験者
- ・ ネットワーク（VPN接続など）の知識
- ・ PM・SE・PG経験者
- ・ チームマネジメント（5名程度）経験者
- ・ 決済系企業での経験

---

## Company Description

株式会社ネットスターズ（※2023年東証上場）は、日本で初めてQR決済サービスを提供したパイオニア企業です。現在、国内外の主要な決済ブランド40社以上と提携し、45万店舗を超える小売業や飲食業を中心に、利便性の高いマルチペイメントソリューションを提供しています。国内市場のみならずアジアを中心とする海外市場にも積極的に進出し、最先端の技術を駆使しながら日本国内外でのキャッシュレス推進にも貢献しています。また、決済領域にとどまらず、省人化や業務効率化を目指したDXソリューションも展開しており、単なる既存プロダクトの販売にとどまらず、顧客のDX課題やニーズに合わせて新たなプロダクトやパートナー商材を組み合わせた最適なソリューションを提供できる体制を整えています。