



【Senior Biz Dev Manager】メディアでも注目のサービス<チケットレストラン>/リモート勤務可能

世界45ヵ国で展開！グローバルで導入企業100万社を超えるサービスを扱っています

募集職種

採用企業名

株式会社エデンレッドジャパン

求人ID

1474855

業種

その他（サービス）

会社の種類

中小企業（従業員300名以下）- 外資系企業

外国人の割合

（ほぼ）全員日本人

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 千代田区

給与

1200万円 ~ 1500万円

ボーナス

固定給+ボーナス

勤務時間

9:30~17:30

休日・休暇

土日祝休み

更新日

2024年12月23日 07:00

応募必要条件

職務経験

10年以上

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

流暢（英語使用比率: 25%程度）

日本語レベル

ネイティブ

最終学歴

大学卒：学士号

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

<企業について>

エデンレッドは、ユーロネクスト・パリ（旧パリ証券取引所）に上場し、CAC40（トップ40銘柄）に選出されている企業です。

世界中の働く人々の毎日を支える決済プラットフォームのリーダーで、導入企業100万社、その従業員6,000万人、加盟店200万店をつなぎ、世界45カ国で展開し、全社員12,000人を超える規模です。

株式会社エデンレッドジャパンは、日本における食事補助ソリューション「チケットレストラン(Ticket Restaurant®)」のパイオニアおよびマーケットリーダーで、エデンレッド(Edenred)の100%子会社です。

日本市場においては約2,000の法人クライアント、10万人以上の受益者（クライアントの従業員であるエンドユーザー）、250,000以上の加盟店（レストランやコンビニエンスストア）の受入ネットワークがあります。

企業における人材課題・人的資本投資の優先度が上がる中、福利厚生サービスのニーズの高まりを受け、エデンレッドジャパンは市場を大きく上回る事業成長を実現しています。

Edenred is listed on Euronext Paris (formerly the Paris Stock Exchange) and is a member of the CAC 40 (Top 40 Companies).

It is the leader in payment platforms that support the daily lives of working people around the world, connecting 1 million installed companies, their 60 million employees, and 2 million merchants, operating in 45 countries and employing over 12,000 people worldwide.

Edenred Japan Inc. is the pioneer and market leader of the Ticket Restaurant® meal assistance solution in Japan and a wholly owned subsidiary of Edenred.

In the Japanese market, we have approximately 2,000 corporate clients, over 100,000 beneficiaries (end users who are the clients' employees), and an acceptance network of over 250,000 merchants (restaurants and convenience stores).

With the growing need for employee benefit services as companies prioritize human resource issues and human capital investment, Edenred Japan has achieved business growth significantly outpacing the market.

※レポーティングラインは営業本部長となります。

このポジションでは戦略立案、部門横断的なコラボレーションを推進することに優れ、起業家精神を持って必要な時に自ら行動することを厭わないビジネス開発マネージャーを募集しています。

<ミッションと主な役割>

1. レストランチェーンやスーパーマーケットを含む主要加盟店を獲得することにより、コアビジネスであるチケットレストランの加盟店ネットワークを拡大する。チケットレストラン加盟店拡大のための戦略的計画を策定し、実行する。
2. 既存の主要加盟店を管理し、関係を深める。収益向上のための手数料交渉を実施し、加盟店出資の案件やキャンペーンなどの共同活動を主導する。Net Promoter Score (NPS)を向上させるための加盟店とのコミュニケーション活動を主導する。
3. チケットレストランに新しい機能と価値を提案するために、新しいパートナーを発掘し、獲得する。これには、フードデリバリー会社、決済スキーム（QRコード決済プレーヤーなど）、クーポンアグリゲーターなどが含まれるが、これらに限定されない。
4. 日本市場に新商品を導入する際には、新サービスのユーザー価値を最大化することを目的としたBD戦略と計画を策定する。新商品の導入と普及を成功させるために、必要な加盟店やパートナーを獲得する。

スキル・資格

<必須条件>

大学卒 (学部・専攻不問)
 事業開発業務における10年以上の経験・
 マネジメント経験5年以上
 「デジタル」に関して高いリテラシーがあること（BPRやツールの導入経験の有無など）
 IT能力：Microsoft Office (特に、PowerPoint、Excel)、CRM (例：Salesforce)

<歓迎条件>

アライアンスセールスの経験・交渉力
 バリューベース・セールスに精通し、強力な交渉スキルを有すること
 戦略的アライアンス・プロジェクトを主導した経験があり、熟練していること
 プロセスを確立するための部門横断的なコミュニケーション能力や、社内の主要パートナーチームとの調整能力を含む、強力な社内コミュニケーションスキル
 新規事業にありがちな曖昧さを克服する高い回復力と巧みさを有すること
 現在英語力が高くなくても、勉強する意欲があれば応募可能です

会社説明