

HOKU

パワーマーケティング マネージャー / Power Marketing Manager

アジアの脱炭素サプライチェーン構築に挑む外資系ベンチャーで日本法人メンバー募集!

募集職種

採用企業名
ホクエナジー株式会社

求人ID
1475432

業種
石油・エネルギー

会社の種類
中小企業 (従業員300名以下) - 外資系企業

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区, 港区

最寄駅
都営三田線、三田駅

給与
1000万円 ~ 1600万円

ボーナス
固定給+ボーナス

更新日
2024年11月27日 08:00

応募必要条件

職務経験
3年以上

キャリアレベル
中途経験者レベル

英語レベル
ビジネス会話レベル

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

業務内容

ビジネスディプロップメント アジア担当シニア・ディレクター/日本ゼネラル・マネージャーの直属となります。

- 当社のアジャイルなビジネスモデルに沿い、ターゲット地域に焦点を当てたマーケティング戦略を策定し、実行する。当該策定・実行においては、事業開発、プロジェクト開発、その他の関連部門および外部の専門家との協力・連

- 携し、タイムリーな経営陣のエンドースメントを確保する。
- 包括的な市場調査および個別の定量・定性分析を実施し、ターゲットとすべきセグメント、企業、エンドユーザーを認識・評価し、当社の事業・資産価値の最大化が実現できうる将来の具体的なターゲットバイヤーを特定する。また、そうした市場分析を当社の主要部門・経営陣に適宜マーケティングレポート等の成果物として共有する。
 - (旺盛なグリーン電力需要を有するデータセンターやその他のデジタル産業を含むがこれには限らない) 上記で特定されたターゲットバイヤーとのパートナーシップを構築・発展させ、彼らに従来の化石燃料等からの移行を促すための最適なプライシングポイントを認識することで得られた価格戦略について、会社全体のマーケティング戦略の重要な要素として形成する。
 - 特定されたターゲットバイヤーとの交渉に参加し、オフテイク契約およびその他の重要なマイルストーンの実行に導く。その際には、その他の関連部門および外部の専門家と会社が最良の商務条件を確保するために協力・連携する。
 - 当社のマーケティングに関連する資料を一から策定・管理する。当該資料は当社の強みや競争優位性を明示的に記載することに加え、ターゲットバイヤーのグリーンエネルギー需要を喚起する内容を含む。なお、効果的なストーリーテリングを担保すべく異なる市場/セクターに合わせてカスタマイズするなどの創意工夫を行う。
 - 既存のネットワークの活用に加え、業界イベントやセミナーを通じた新たなネットワーキングの創出により、市場/セクター内での当社の存在感とブランドを強化・拡大する。また、オンラインプラットフォームや様々なチャネルを利用し、主要ステークホルダーの観点から当社のビジビリティとエンゲージメントを高める。
 - 機動的に変化する会社のビジネスモデルと同様に進化するマーケティング機能とニーズに応えるため、適宜より広範なマーケティング業務に対応する。
 - 地域の水素・アンモニア事業における新たな開発・要件・規制・政策・その他の重要なトピックについて常に情報入手し、その知識を担当プロジェクトの計画・開発に生かす。

当社が提供する価値

- 豊富なトラックレコードを有するシリアル起業家である代表取締役社長 (American) およびエネルギーセクター等で多様な経験・知見を有するジャパン・ジェネラルマネージャー (Japanese) を中心に、異なるビジネスバックグラウンドを有する国際色豊かな経営チームと共に、創業メンバーとして先駆的なプロジェクトに取り組む機会。
- その他の国際的なチームとのダイナミックで協力的かつフラットな職場環境におけるハンズオン業務を通じ、最先端のセクターナレッジの涵養の機会と国際的なキャリア開発が促進される機会。
- 起業家精神に溢れるチャレンジングでアカウンタビリティのある国際的な環境の中で、自身のパーソナリティが尊重されながら、中長期的なキャリア成長を加速させる継続的な機会。
- シンプルながらも競争力のある給与と福利厚生、ならびにフレックスタイムおよびハイブリッドモデルの推進を通じ、オン・オフの最適化を実現するための柔軟な働き方への理解 (オフィス：港区 田町/三田駅最寄り)。

Job Description

The position reports to the Senior Director of Business Development Asia / General Manager

- **Formulate and implement marketing strategy** that is regionally focused and aligned with our company's agile business model, which involves collaborative efforts with Business Development, Project Development, other relevant functions and external experts while securing timely management endorsement:
- **Perform comprehensive market research and both quantitative and qualitative analyses** to identify and examine target segments, companies, and end-users as prospective target buyers with which the company will be able to maximize its business and asset value, and share such findings as internal marketing reports from time to time:
- **Build and develop partnerships with identified target buyers**, including but not limited to data centers and other digital accounts with significant green, stable energy requirements while exploring the optimal pricing points to encourage their transition from traditional fuels, thus shaping our pricing strategy as a key component of the company's overall marketing strategy:
- **Engage in negotiations with identified target buyers** and lead to the execution of offtake agreements and other key milestone, collaboratively working across regional departments and with external advisors to secure the best terms for the company:
- **Develop, refine, and enhance marketing materials for the company**, including presentations and proposals that succinctly highlight our strengths, describe the company's competitive advantage, and stimulate green energy demand of our target buyers, which should be customized for different markets/sectors to ensure effective story-telling etc.:
- **Strengthen and expand the company's presence and its brand in the market/sector** by leveraging our existing networks, participating in industry events and seminars to explore and build new networking opportunities, also utilizing online platforms and various channels to enhance visibility and engagement:
- **Adapt and take on broader functional responsibilities and tasks** as needed to support the evolving marketing needs in our business model:
- **Stay informed** about new developments, requirements, regulations & policies and any other important topics within the local hydrogen and ammonia operations and apply this knowledge to marketing activities in charge.

What We Offer

- The opportunity to work on pioneering projects led by a successful serial entrepreneur and management team with strong, diverse business background:
- A dynamic, collaborative and flat work environment with international team and setting:
- Continuous opportunities to accelerate career growth within an entrepreneurial and challenging environment, designed to promote continuous learning and career growth:
- Competitive salary and benefits:
- Flexible working style, offering flex-time and a hybrid model with our Japan office located in Minato-ku, Japan.

スキル・資格

応募資格等

東京または東京近郊に居住しており、下記の条件に該当する方。

- マーケティング、経営、経営管理、またはその他の学士号。修士歓迎。
- パワーマーケティングまたは類似のマーケティング分野における、複雑なトレーディング、コモディティ、または電力購入契約の提案、交渉、および契約に関する実務経験。また、短期および長期のマーケティング戦略の立案と実行ならびにキーアカウントの管理の経験。加えて、日本またはアジア地域の短中期のマーケティング計画と具体的な成果物の策定・管理の実績。最低5年の実務経験。
- 域内のユーティリティ、再生可能エネルギー、エネルギートランジション市場に対する理解・関心に加え、現在のトレンド、課題、および競争等についての洞察。
- 域内のエネルギー市場、脱炭素化のトレンド、関連規制に関する知識。例えば日本の場合、再生可能エネルギー証書、脱炭素化電源オークション、炭素価格市場等。
- (当社の想定市場の一つとして) データセンターやその他の技術/デジタルサービス産業内の主要なトレンドとプレイヤーに関する広範な理解を有する場合、更に優遇。
- 国際的な環境における分析能力、コミュニケーション能力、交渉能力。
- 柔軟性と粘り強さを発揮し、自立的かつ能動的に仕事をする能力。
- ネイティブレベルの日本語力とビジネスレベルの英語力（読み書き）。
- (会社に求められた場合) 国内、および必要に応じて海外への出張への対応。

Qualification & Skill

The above position requires both legal residency and physical presence in greater Tokyo area

- Bachelor's degree in marketing, business administration or management, or another related field. A Master's degree is preferred.
- Relevant Power Marketing or similar marketing experience, including proposal, negotiation and contracting of complex trading, commodities or power purchase contracts. Demonstrated experience in the successful creation and implementation of both short- and long-term marketing strategies and management of Key Accounts. Development of a country or regional marketing plan and deliverables. Minimum of 5 years' experience:
- Solid understanding of and keen interest in regional utilities, renewable energy, and the broader energy transition market, including current trends, challenges and competition:
- Good knowledge of the specific local energy market, decarbonization efforts, and relevant regulations, as a plus - with specific examples such as Japan's renewable energy certificates, decarbonization power source auctions, and carbon pricing markets:
- A thorough understanding of key trends and major players within the data center and other technology/digital service industries as a plus:
- Excellent analytical, communication, and negotiation skills in a multicultural environment:
- Ability to work independently, demonstrating resilience and flexibility:
- Native proficiency in Japanese and business-level in English, both written and verbal:
- Willingness and ability to travel domestically and, if required, internationally.

会社説明