

コマーシャルマネージャー・ビジネスディベロップメント

担当業務内容

- ・ パートナー企業との商務条件における各種交渉、協業体制構築、入札準備等
- ・ 洋上風力におけるプロジェクト初期開発（パートナー選定、プロジェクト選定、事業計画策定など）における商務面での支援や契約作成、交渉等
- ・ 国外拠点のチームメンバーと協働し、新規プロジェクトの立ち上げを主導するほか、洋上風力発電事業全般における開発支援等
- ・ パートナー・ステークホルダー・漁業者やサプライヤー等との商務面における連絡対応窓口
- ・ 社内手続きのための各種資料作成
- ・ 社内や外部コンサルタント等の調整および、プロジェクトの予算・スケジュール管理等
- ・ 新規案件における交渉支援
- ・ プロジェクトのあらゆるステージにおける開発チームのサポート

応募資格

- ・ 法学、経済学または関連する学科の修了者
- ・ エネルギー、金融、プライベートエクティ、コンサルタント、エンジニアリング、インフラ業界等における経験
- ・ IPP または再生可能エネルギーにおける経験および電力マーケットにおける知識
- ・ 各種契約の作成・交渉・レビューにおける経験

適正能力等

- ・ ライティング・スピーキングにおいてビジネスレベル以上の日本語および英語
- ・ マイクロソフトオフィスまたは関連ソフトの利用
- ・ グローバル組織におけるコミュニケーション能力
- ・ 再生可能エネルギープロジェクトにおける経済性やリスク評価についての理解（契約関連業務やキャッシュフローモデルの評価経験があれば望ましい）
- ・ 物事の細部に渡る理解力と全体像を把握する能力
- ・ 積極性、自発性
- ・ 小規模、かつ多文化的組織において柔軟性を持ち目標を達成する意欲

連絡先

山田剛（ヤマダ ツヨシ）、リードビジネスディベロッパー
tyam@equinor.com

採用候補者向け資料（ヘッドハンター取り扱い不可）

Commercial Manager, Business Development

Job description

- Leading commercial discussion in joint venture projects, including all aspects of auction preparation, business case, and operating models
- Participating in origination efforts by leading on commercial aspects regarding early development, such as partner selection, assessment of business case potential and identifying value creation potential
- Contribute to drafting, negotiating, and reviewing agreements related to offshore wind projects
- Pursuing all aspects of offshore wind business development and origination by leading development in coordination with global colleagues, identifying new origination prospects, and spearheading new transactions
- Act as commercial liaison between the global organization and external stakeholders including partners, external stakeholders, fishery unions, suppliers
- Prepare and present business case related documentation to management
- Managing tasks according to budgets and schedules, including coordinating internal/external support and consultants
- Supporting commercial negotiation of new transactions
- Assisting development teams in all stages of project development

Qualifications

- Degree in law or economics, or other relevant formal education
- Substantial experience from the energy, banking, private equity, consulting, engineering/construction, or infrastructure/utilities sector
- Preferably have experience within wholesale electricity sales and/or the renewable energy industry and possess knowledge of the electric utility industry and electric energy market
- Experience in drafting, negotiating, and reviewing relevant agreements

Competencies and skillsets

- Japanese and English fluency written and spoken
- Proficient user of MS Office and/or similar applications
- Proven stakeholder management skills across complex matrix organisation
- Strong understanding of economic matters and risks associated with clean energy projects (experience in contracts and valuation models a plus)
- Detail orientated but able to grasp the broader picture
Proactive / Self-driven
- Collaborative / Thriving in small, informal, start-up alike and multicultural organisation, with varying tasks

Contact

Tsuyoshi Yamada, Lead Business Developer (tyam@equinor.com)

Candidates only, no recruiting agency