CareerCross by JAC Recruitment

【在宅可能】パートナー営業（MaaS・モビリティテック領域） ｜フォーブス・アジア注目100 社にも選出の外資系企業

グローバルな職場環境で語学力が活かせる！

Job Information

Recruiter
EPS Consultants LLC

Hiring Company
シンガポール発のモビリティテクノロジー企業

Job ID
1508182

Industry
Internet, Web Services

Company Type
International Company

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Chiyoda-ku

Salary
6.5 million yen ~ 12 million yen

Work Hours
9:00 – 18:00（休憩時間は1時間）

Holidays
・完全週休二日制（土日祝日休み）、年末年始、夏季、その他特別休暇有

Refreshed
July 31st, 2025 01:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Daily Conversation

Minimum Japanese Level
Native

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

【採用企業について】

シンガポール発の人の送迎/物の集配送の課題に取り組むモビリティスタートアップです。世界記録を保持しているルーティング・アルゴリズムを使用した相乗り送迎アプリや物流配送ルート最適化システムを世界 7 カ国で提供しています。著名な日本の VC から出資を受けており、フォーブス・アジア注目の 100 社にも選出される急成長企業です。

【期待する役割】

同社の製品・サービスを提携パートナーを通じて市場に展開するための営業活動をリード頂きます。新規パートナーの開拓、及び既存のパートナーとの関係を深め、売上拡大を実現します。

【主な業務】

- 新規パートナーを選定・獲得し、提携契約の交渉・締結を行う。
- 既存パートナーとの定期的なミーティングやコミュニケーションを通じて信頼関係を強化する。
- パートナー向けの営業計画を策定し、売上目標を達成するための施策を実施。
- パートナー毎の販売パイプラインの管理と進捗確認。
- 製品やサービスに関するトレーニングの提供。
- 営業ツールやマーケティング資料の準備・共有。
- 社内技術部門とも協力し、技術的サポートや問題解決の対応。
- パートナーの販売実績や市場でのパフォーマンスを分析し、レポートを作成。

パートナー企業イメージ：

- 自治体向けの営業パートナー：通信事業者、携帯会社、建設コンサル、地場の企業など
- 物流向けの営業パートナー：倉庫管理システムを保有している企業など

変更の範囲：その他会社が定める業務

また、日本でのシステム運用に関する問題点を分析・特定し、シンガポールチームに提案、解決していただきます。業務で英語を使用するため、英語力の活かせる環境です。

既存顧客：市町村、官公庁、バス・タクシー等交通会社、物流企業など

Required Skills

【必須（MUST）】

- パートナー営業・代理店営業のご経験
- B2Bビジネス経験 (特に大企業向けビジネス経験)
- 日常会話レベルの英語力

【歓迎（WANT）】

- 物流企業ご出身の方
- 小売り企業の物流周りの知識(コンビニ、スーパー、などの物流部、など)
- 食品、飲料などのメーカーの物流周りの知識
- 官公庁・地域自治体への営業経験をお持ちの方
- SIerやスタートアップで上記の会社様に何かしらのシステムを提供されていた方

Company Description