



チャンネルパートナーシップマネージャー

Job Information

Hiring Company

KPay Japan KK

Job ID

1546870

Industry

Other (Banking and Financial Services)

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Chuo-ku

Salary

8 million yen ~ 15 million yen

Work Hours

9:30am - 6:30pm (Core working hours 10:30 AM to 4:00 PM)

Refreshed

July 8th, 2025 15:55

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

会社概要 | KPay Japan株式会社

KPayグループ (KPay) は、シンプル・スマート・シームレス・セキュアなテクノロジーソリューションを提供し、あらゆる規模のビジネスを支援するフィンテック業界のリーディングカンパニーです。現在、日本、香港、シンガポール、オーストラリアを中心に、59,000以上の加盟店にサービスを提供しており、財務管理、業務オペレーション、そしてデジタルトランスフォーメーションの加速を支援するワンストッププラットフォームを展開しています。

2024年には、シリーズAラウンドにおいて5,500万米ドルの資金調達を達成し、ペイメント分野では同年最大規模の資金調達となりました。

今後も、世界中の中小企業の成長をテクノロジーの力で支え続けていきます。

業務内容

チャンネルパートナーシップマネージャーとして、代理店・販売パートナーとの関係構築・維持を通じて、当社の決済端末およびサービスの販売チャネルを拡大していただきます。新規パートナーの開拓、既存パートナーの支援を通じて、事業成長をリードする重要なポジションです。

主な業務内

- パートナーリレーション管理：代理店やリセラーとの関係を構築・強化し、売上の最大化を図る
- チャンネル拡大：新規の販売チャンネルパートナーを開拓し、市場拡大を推進
- セールス支援：パートナー向けの営業資料、トレーニング、販売支援ツールの提供
- 戦略立案：営業・マーケティング・プロダクトチームと連携し、共同のGo-to-Market戦略やキャンペーンを企画・実行
- パフォーマンス分析：チャンネルパートナーの成果を分析し、改善策を提案
- 交渉・契約：パートナーとの契約条件交渉および契約締結
- 市場調査：競合状況や市場トレンドを把握し、新たな機会を特定
- 報告・フィードバック：チャンネルパフォーマンスや売上予測に関する定期的なレポート作成、および社内への改善提案

Required Skills

応募資格

必須要件:

- チャンネル営業、パートナーシップ、ビジネス開発などの経験（3年以上）
- 決済サービスまたはフィンテック業界での経験歓迎
- 代理店・リセラーとのネットワークおよび業界理解
- 優れた交渉力・関係構築スキル
- 戦略的思考と新たなビジネス機会の発掘能力
- プレゼンテーション能力およびコミュニケーション力
- 自立して業務を遂行できる方
- 結果志向・売上成長とパートナー成功への意欲
- 決済業界およびテクノロジーへの情熱

歓迎要件:

- 決済端末（ハードウェア製品）の営業経験
- CRMツールやデータ分析ツールの使用経験

Company Description