



## 【1000～2500万円】Lead Partner Manager

IT営業のご経験のある方は歓迎です。

### Job Information

**Recruiter**

JAC Recruitment Co., Ltd.

**Hiring Company**

非公開

**Job ID**

1552802

**Industry**

Software

**Company Type**

International Company

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Tokyo - 23 Wards

**Salary**

10 million yen ~ 25 million yen

**Work Hours**

09:00 ~ 18:00

**Holidays**

【有給休暇】初年度 20日 3か月目から 【休日】完全週休二日制 土・日・祝日・夏季・年末年始・慶弔・特別休暇、年次有給

**Refreshed**

December 13th, 2025 04:00

### General Requirements

**Career Level**

Mid Career

**Minimum English Level**

Business Level

**Minimum Japanese Level**

Native

**Minimum Education Level**

High-School

**Visa Status**

Permission to work in Japan required

### Job Description

【求人No NJB2314973】

海外のパートナーチームと連携し、日本法人唯一のパートナー営業としてご活躍いただきます。

主な職務：

戦略的パートナーシップ開発：

・新規ビジネス チャンスの創出と強固な販売パイプラインの構築に重点を置き、戦略的に提携関係を構築および管理する

- ・日本市場における当社戦略目標に合致する潜在的なパートナーおよび提携先を特定し、評価する。
  - ・収益成長、市場拡大を促進し、製品ラインナップを強化するためのパートナーシップ戦略を策定および実行する
- リレーションシップ管理：
- ・主要なパートナーおよび関係者と強固で長期的な関係を構築および維持する
  - ・地域における戦略的パートナーの主な連絡窓口として、目標の一致と相互の成功を確保する

市場分析および戦略：

- ・包括的な市場分析を実施し、トレンド、機会、競争上の脅威を特定する
- ・市場ニーズと当社ビジネス目標に合致する地域パートナーシップ戦略を策定および実行する

コラボレーションおよびコミュニケーション：

- ・営業、マーケティング、製品、法務などの部門横断的なチームやグローバルチームの同僚と緊密に連携し、パートナーシップ契約の円滑な履行を確保する

- ・パートナーシップ戦略とイニシアチブを社内の関係者に伝え、会社全体の目標との整合性を確保する

パフォーマンスとレポート：

- ・パートナーシップとアライアンスのパフォーマンスと成功を測定するために KPI を設定および監視
- ・パートナーシップの活動、パフォーマンス、および結果について、上級管理職向けに定期的なレポートとプレゼンテーションを作成する

---

## Required Skills

【Nice to have 】

- ・パートナーシップ、アライアンス、またはビジネス開発の役割に関して、8 年以上の実務経験
- ・Saas商材の経験
- ・優れた戦略的思考、論理的、分析的、および問題解決能力。
- ・卓越した関係構築およびコミュニケーション能力。
- ・リモート/ハイブリッド環境で独立して効果的に協力する能力。
- ・英語とネイティブレベルの日本語に堪能であること。
- ・経営幹部エグゼクティブやパートナーリーダースhipに影響を考慮することのできる優れたプレゼンテーション スキル。

---

## Company Description

ご紹介時にご案内いたします