

Michael Page

www.michaelpage.co.jp

セールスマネージャー

【ITインフラ企業】世界を舞台に戦略的チャネル営業

Job Information

Recruiter

Michael Page

Job ID

1563901

Industry

Internet, Web Services

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

8 million yen ~ 15 million yen

Refreshed

October 30th, 2025 16:30

General Requirements

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Basic

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

パートナー企業（代理店・Sler・リセラー）を通じて販売網を拡大し、共に市場開拓を推進するPartner Salesポジションです。幅広い製品群とグローバル体制を活かし、戦略的なパートナーシップ構築と売上成長を担います。

Client Details

同社はシンガポールを拠点とするグローバルITインフラ企業です。

世界9か所のR&D拠点と6か所の技術サポートセンターを持ち、サーバー、HCI、HPC、運用管理ソフトなど幅広いソリューションを展開。金融・通信・エネルギーなど100か国以上、1万社超に導入されています。

Description

- 販売パートナー経由（代理店・Sler・リセラー）経由の売り上げ拡大
- 新規パートナー開拓及び既存パートナーの育成・支援
- 市場/競合情報の分析および販売戦略立案

Job Offer

- グローバルブランドのもとでパートナービジネスを戦略的に拡大できる環境
- サーバー/HCIなど成長領域の製品ラインを扱うチャンス
- 裁量のある営業スタイルと成果に応じた報酬制度

To apply online please click the 'Apply' button below. For a confidential discussion about this role please contact Sera Suzuki +81366276105.

Required Skills

- ITインフラ領域での営業経験
 - パートナーセールス、チャネル営業、アライアンス経験
 - 自律的に業務を推進し、社内外ステークホルダーと連携できる方
-

Company Description

同社はシンガポールを拠点とするグローバルITインフラ企業です。

世界9か所のR&D拠点と6か所の技術サポートセンターを持ち、サーバー、HCI、HPC、運用管理ソフトなど幅広いソリューションを展開。金融・通信・エネルギーなど100か国以上、1万社超に導入されています。