

【1800 ~ 2500万円】Partner Business Manager Japan

Coupa株式会社での募集です。 代理店営業のご経験のある方は歓迎です。

Job Information

Recruiter
JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company
Coupa株式会社

Job ID
1573246

Industry
Software

Company Type
International Company

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
18 million yen ~ 25 million yen

Work Hours
09:00 ~ 18:00

Holidays
【有給休暇】有給休暇は入社後4ヶ月目から付与されます 初年度 10日 4か月目から 【休日】完全週休二日制 土 日 祝日 GW…

Refreshed
November 13th, 2026 12:00

General Requirements

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
High-School

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2347072】
Coupaは、コミュニティ生成型AIと業界をリードする総支出管理プラットフォームを通じて、大小さまざまな企業の利益率を飛躍的に向上させます。
Coupa AIは、1 000万人以上のバイヤーとサプライヤーからなるグローバルネットワークにおける数兆ドル規模の直接・間接支出データに基づいて構築されています。
当社は、より賢く収益性の高いビジネス判断を予測・提案・自動化する能力を提供し、営業利益率の向上を支援します。

なぜCoupaに参加するのか？
・ 先駆的なテクノロジー：Coupaはイノベーションの最前線に立ち、最新技術を活用して顧客の支出効率と可視性を高めます。
・ 協働の文化：透明性、オープンさ、卓越性への共通のコミットメントを基盤に、協働とチームワークを重視する文化を育んでいます。
・ グローバルな影響力：あなたの仕事がクライアント、ビジネス、そして互いに対してグローバルで測定可能な影響を与える企業に参加してください。

パートナービジネスマネージャーがCoupaに与える影響：

Coupaのパートナービジネスマネージャーとして、間接販売モデルの開発に積極的に参画し、
パートナー主導によるCoupaソフトウェアの販売に注力するとともに、4社以上のCoupaパートナー販売代理店を支援・管理し、
既存顧客基盤内外で間接パイプラインを創出することで、組織に大きな影響を与えます。
また、セグメント化されたアカウントへの開拓、特定のフィールドイベントの企画、
マーケティングプログラムを活用した「ファネル上層」の関心喚起を通じて、新たなパイプラインを創出します。

業務内容：
・SalesforceやCLARIなどのアプリケーションで毎週正確に取引予測を行い、取引状況の更新、商談創出戦略、年間・四半期パートナー割当とのベンチマークを目的とした週次予測会議を実施
・Coupaソリューションの提供内容と全体的な適合性について顧客とパートナー双方に適切な教育を行うため、Coupa販売サイクルの全段階に参加し、顧客成功を確保
・販売サイクルの全段階における取引戦略についてパートナーと定期的に協議し、顧客向けプレゼン資料作成、RFP提出、プリセールス支援要請を支援し、全取引の成約率向上を図る。Coupa再販取引全般について、パートナー向けライセンス見積書の提供・編集を行う
・業界、パートナー向けイベント（カンファレンス、ユーザーグループ、バーチャル顧客座談会、エグゼクティブ交流会など）への定期的な参加、主催、競合他社・市場・業界動向の調査を実施
・新規、既存パートナーに対し、Coupaソリューションの効果的な提案・ポジショニング・販売手法を教育・トレーニングするとともに、各パートナーの継続的な教育・オンボーディングを評価・支援し、Coupa理解度と販売スキルの向上を図る
・各パートナーのCoupaリセラー事業における強みと成長機会を特定するため、月次・四半期・年次レポートを作成・分析し、各パートナーとの四半期ビジネスレビューを企画・実施する

Required Skills

Coupaに求められる資質：
・実績あるソフトウェア営業経験（パートナーとの密接な連携経験が望ましい）
・高い営業・交渉力と優れた成約実績（プレジデントクラブ受賞歴など）
・営業予測能力と新規開拓における日々の営業活動能力
・Coupaおよび業界全体の支出管理に関する明確な知識
・最大50%の出張が可能なこと――関係強化と成功確率向上のため、クライアント・パートナーとの対面での打ち合わせを必須とする姿勢

Company Description

2006年に設立したCoupa Softwareは、Fortune 100のグローバル企業から急成長企業が活用しビジネス支出から得られる価値を最大化しています。Business Spend Management（ビジネス・スペンド・マネジメント、BSM）のためのクラウドプラットフォームの開発・提供しており、企業コストを適正化し、成長投資のために利益を確保することを支援しています。グローバルだけではなく日本のお客様も三菱重工グループを含め、積水化学などすでに５０社以上で現在使われています。今後の成長性にマーケットからも期待を持たれている企業です。