



【外資】パートナーサクセスマネージャー

法人営業（その他）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

1596430

Industry

Temp Agency, Outsourcing

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

7 million yen ~ 10 million yen

Work Hours

08:45 ~ 17:30

Holidays

詳細は求人ご紹介時にご案内いたします。

Refreshed

June 25th, 2026 17:00

General Requirements

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

【求人No NJB2386767】

【仕事内容】

日本市場におけるパートナー支援の中核ポジション。担当パートナーのオンボーディングから活用促進、更新・拡大提案までを一貫してリードし、パートナー経由での売上最大化を推進します。

営業担当や社内関連部門（営業／プロダクト／オペレーション）と連携し、定期的な事業レビューや複数年のアカウントプラン策定も担います。

※インサイドセールス中心ですが、客先の訪問あり。

【具体的には...】

- ・パートナーオンボーディング、立ち上げ・プロジェクトの進行管理
- ・社内外調整（契約関連・提供内容・スケジュールの整合）
- ・定例ビジネスレビューによる成果確認・課題整理・拡大機会の創出
- ・更新／拡大の提案、売上予測・パイプラインへの示唆提供

【提案サービス】

講師派遣、e learning、社内ファシリテーター養成の3つの柱を組み合わせ、各階層向けに7つの習慣シリーズ、マネジメント、リーダーシップ、ダイバシティ等多岐にわたる提案をしています。

Required Skills**【必須要件】**

- ・中級以上の英語力
- ・BtoBエンタープライズ向けパートナー／チャネルセールス経験：5年以上
- ・アカウント、またはプロジェクト／プログラムマネジメント経験：3年以上

【歓迎要件】

- ・優れたコミュニケーション力とプレゼンテーション力（オンライン／対面問わず、あらゆる階層に働きかけられる経営層を含む関係者への提案・折衝／プレゼン経験）
- ・契約更新／アップセル等の拡大推進実績
- ・複数の施策を同時並行で推進できるプロジェクト／プログラムマネジメント力（※細部まで注意を払える能力）
- ・CRM、およびMicrosoft Officeの実務使用経験

Company Description

ご紹介時にご案内いたします