

Michael Page

www.michaelpage.co.jp

リテール向けデジタルソリューション営業 / パートナー主導

リテール向けデジタルソリューション営業 / パートナー主導

Job Information

Recruiter

Michael Page

Job ID

1597914

Industry

Electronics, Semiconductor

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

9 million yen ~ 13 million yen

Refreshed

June 24th, 2026 13:27

General Requirements

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Daily Conversation

Minimum Japanese Level

Fluent

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

本ポジションは、リテール業界向けのデジタルソリューションをパートナー経由で拡販する営業職です。チャンネル戦略をリードし、日本市場でのビジネス成長に直接貢献いただきます。

企業情報

リテール向けデジタルソリューションを展開する外資系テクノロジー企業。日本市場での拡大フェーズにあり、パートナーセールス体制の強化を進めています。

職務内容

- ・ パートナー企業（Sler）との戦略的關係構築
- ・ リテール顧客向けデジタルソリューションの販売推進
- ・ チャンネル戦略の立案・実行および売上拡大
- ・ パートナー向け営業支援・トレーニングの実施
- ・ 案件パイプライン管理および売上予測
- ・ 社内外ステークホルダーと連携した案件推進
- ・ 市場トレンド・競合分析に基づく戦略提案

条件・待遇

- 想定年収：最大1300万円
- グローバル環境でのキャリア成長機会
- 裁量の大きい営業ポジション
- リテール×デジタル領域での専門性構築

To apply online please click the 'Apply' button below. For a confidential discussion about this role please contact Sultan Anvarov on +81 3 6832 8966.

Required Skills

- パートナーセールス（チャネル営業）の経験
 - リテール業界向け営業、またはデジタルソリューション関連の経験
 - 高い関係構築力とコミュニケーション能力
 - 自走力があり、主体的にビジネスを推進できる方
 - 日本語ネイティブレベル（英語力あれば尚可）
-

Company Description

リテール向けデジタルソリューションを展開する外資系テクノロジー企業。日本市場での拡大フェーズにあり、パートナーセールス体制の強化を進めています。