パートナーセールスマネージャー

データ・AI企業

Job Information

Recruiter
SThree K.K.

Job ID
1602576

Industry
Software

Company Type
Small/Medium Company (300 employees or less)

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
Negotiable, based on experience

Refreshed
November 17th, 2026 00:00

General Requirements

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
None

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

【企業】データ・AI企業

データの扱い方が競争力に直結する時代において、企業が保有するさまざまな情報をより効率的に活用できる環境づくりを支援している企業です。複雑に分散したデータをつなぎ、整備し、意思決定に活かせる形へと変換するためのプロダクトやソリューションを提供しています。テクノロジーと実務の両方に寄り添いながら、企業のデータ活用を一段引き上げる役割を担っています。

◆ポジション

パートナーセールスマネージャー（ピープルマネジメント）

◆ポイント

・SIerやBig Tech企業と連携し、間接販売チャネルを拡大

・既存のパートナーにアップセルクロスセル

・データ活用・AI需要の高まりを背景に市場拡張を推進

◆必要なスキル

- パートナーからパートナーへの営業経験

- マネジメント経験 5 名以上

- データ、ソフト、AIでのご経験

◆勤務地

・東京 (ハイブリッド勤務)

Required Skills

- パートナーからパートナーへの営業経験

- マネジメント経験 5 名以上

- データ、ソフト、AIでのご経験

Company Description

データの扱い方が競争力に直結する時代において、企業が保有するさまざまな情報をより効率的に活用できる環境づくりを支援している企業です。複雑に分散したデータをつなぎ、整備し、意思決定に活かせる形へと変換するためのプロダクトやソリューションを提供しています。テクノロジーと実務の両方に寄り添いながら、企業のデータ活用を一段引き上げる役割を担っています。