



ベンダーアライアンスチーム アソシエイト

トレノケート株式会社での募集です。 法人営業（その他）のご経験のある方は歓迎で...

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company

トレノケート株式会社

Job ID

1604522

Industry

Temp Agency, Outsourcing

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

4.5 million yen ~ 6 million yen

Work Hours

09:00 ~ 17:30

Holidays

【有給休暇】有給休暇は入社時から付与されます 入社直後より10日付与 【休日】完全週休二日制 土 日 祝日 年末年始 ■年
末年...

Refreshed

July 23rd, 2026 17:47

General Requirements

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Fluent

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

High-School

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2396607】

【業務内容】

■ITベンダーとの契約管理・コンプライアンス対応

各ベンダー（EC Council Google AWS など）の契約内容を把握し、更新手続きを行う

認定ラーニングパートナーとして、各ベンダープログラムの要件やコンプライアンスを遵守

■ベンダーとのリレーション構築・戦略策定

年間のビジネスプランを策定し、ベンダーとの戦略的な関係を構築

四半期ごとのビジネスレビューを実施（トレノケートジャパン、またはグループ全体）

ベンダーのウェビナーに参加し、最新情報を社内に共有
 ベンダープログラムのトレンドやトレーニング需要を把握し、適切な対応を検討
 プロモーションやキャンペーンの企画・実施（社内各チームと連携）
 カスタマーサポートチームからのベンダー関連の問い合わせ対応

■新規ITベンダーの立ち上げ・パートナーシップ推進

新規ベンダーの立ち上げに関する一連の業務（契約締結、社内稟議、アカウント作成、マーケティングプラン策定など）
 トレーナーの立ち上げサポート（候補者選定、研修アレンジ、インタビュー調整など）

■業務フローの構築・運用サポート

ITベンダーのオペレーションフローを整理し、日本語マニュアルを作成
 （例：発注フロー、LMS* 運用フローなど）
 ベンダーのラーニングクレジットやマーケティングファンド（MDF）の管理・運用
 社内の各部署（オペレーション、ファイナンス、セールスなど）との連携・サポート

■トレノケートアジア（海外拠点）との連携

東南アジア拠点（SG MY IN TH TW VN PH ID）のメンバーと情報共有
 各国のトレーニングコースの相互販売やアライアンスを推進

【このポジションの魅力】

■世界的IT企業と直接関わる

Fortune 500・Fortune 1000 に名を連ねるトップITベンダーと協業し、エンジニア育成やIT業界の成長を支援します。
 トレーニングを通じて最先端技術の普及やスキル向上に貢献できるポジションです。

■グローバルな環境でのビジネス推進

日本国内にとどまらず、多様な国籍・文化的背景を持つ人々とコミュニケーションを取りながら、
 ビジネスの交渉・戦略策定を進めていきます。英語と日本語を活かし、国際的なキャリアを築けるチャンスです。

■自由度の高い環境で成果を生み出す

裁量のある環境で、自ら施策を考え、ビジネスのスケールアップに貢献。
 設定された目標達成に向け、創意工夫をしながら進めることができます。

■ルールを守りながら柔軟に対応

ITベンダーごとに定められた認定パートナープログラムの要件やコンプライアンスを遵守しつつ、
 円滑にトレーニングを提供できるよう最適なインフラや業務プロセスを構築します。

Required Skills

■必要スキル・経験

・ビジネス英語（ディスカッション、ネゴシエーションスキル）

※各ベンダー名を知っている、聞いたことがあるレベルは必須としたいため

最低限でも面接へお進みいただく前に調べて知識として持っておいていただくようお願いします

【補足】

当社トレノケートジャパンは、24の国と地域に拠点を持つ「トレノケートホールディングス」の一員ではありますが、
 日本国内マーケットに特化した人材育成サービスを提供する法人です。
 取引先も国内企業が中心であり、拠点の運営・営業・講師陣を含め、日本のビジネス慣習や教育ニーズに基づいたサービスを展開しています。
 また、社内でのコミュニケーションや会議は基本的にすべて日本語で行われており、英語の使用は一部の職種や業務に限られています。

■歓迎するスキル・経験

・法人営業経験
 ・社内外調整力

【こんな方を歓迎】

・IT業界のビジネスパートナーシップに興味がある方
 ・契約管理やビジネスプラン策定の経験を活かしたい方
 ・ベンダーとの交渉やリレーション構築に自信がある方
 ・英語を活かしてグローバルな環境で働きたい方

■求める人物像

・個人でもチームの一員としても業務を遂行できるフレキシビリティ
 ・自主性のある方
 ・チャレンジ精神のある方
 ・0から1を生み出したい方

【雰囲気などはWantedlyをご覧ください】

<https://www.wantedly.com/companies/trainocate>

Company Description

当社は、ITプロフェッショナルや組織のビジネスリーダーを育成するために、ITスキルを中心としたトータルな研修ソリューションを提供しております。実績ある教育ソリューションベンダーの老舗として多くのお客様から信頼いただき、大切な社員の方々の教育をしております。■研修分野：ITトレーニング/ビジネストレーニング/ベンダートレーニング/グローバル人材育成トレーニング■研修対象：新入社員研修から、中堅・ベテラン・経営層まで幅広く対応■集合研修：定期開催コース/1社向けオーダーメイド研修■オンライントレーニングサービス：eラーニング/伴走型メンタリングサービス等■フルタイムトレーニングサービス【サービス詳細】<https://www.trainocate.co.jp/info/service/index.html>【研修サービ

ス事例】<https://www.trainocate.co.jp/gksservices/cases/index.html> ◆ 新宿区西新宿（東京本社） ◆ 大阪市北区（大阪支店） ◆ 名古屋市中区（名古屋営業所）