【外資系フィンテック】法人パートナーシップ・マネージャー | 決済事業

戦略的パートナーシップ構築 + 事業開発を担う、裁量のあるポジション。中国語歓迎。

Job Information

Recruiter
Morgan McKinley

Job ID
1617078

Industry
Bank, Trust Bank

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
Negotiable, based on experience

Refreshed
October 14th, 2026 21:39

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 6 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Fluent Level

Minimum Japanese Level
Fluent Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

外資系デジタル決済企業にて、日本市場の成長を牽引する戦略パートナーシップマネージャーを募集しています。

大手加盟店や戦略的パートナーとの関係構築・拡大を担いながら、Fintech・デジタル決済・加盟店ビジネスの新たな事業機会を開拓します。決済サービスの利用促進、取引額の拡大、顧客利用率の向上、市場での認知拡大を目的とした商業戦略を立案・実行していただきます。

事業開発（BD）、アライアンス、法人営業、アカウントマネジメント、カスタマーサクセスなどの経験を活かし、日本におけるグローバル決済ビジネスの成長に直接貢献できるポジションです。

中国語スキル歓迎。

主な職務内容

- 日本市場における大手加盟店・戦略的パートナーとの新規ビジネス開発
- 主要なエンタープライズアカウントとの関係構築・強化・拡大
- デジタル決済の利用促進、顧客による利用拡大、取引額の増加に向けた商業戦略の策定
- フィンテック・決済エコシステムにおける新規パートナーシップおよび収益機会の開拓
- 加盟店パートナーと連携したプロモーション・マーケティングキャンペーンの企画・実行
- パートナーシップ、マーケティング、商業契約に関する交渉
- 決済事業者、アクワイアラー、社内関係部署と連携したパートナーシップ施策の推進
- 担当アカウントのパフォーマンス分析およびビジネス拡大機会の特定
- 日本市場における決済サービスの成長および市場認知度向上への貢献

A global fintech company is seeking an **Enterprise Partnerships Manager** to drive the growth of its digital payments business in Japan.

In this role, you will manage relationships with major merchants and strategic partners while identifying new commercial opportunities across the **fintech, payments, and merchant ecosystem**. You will develop initiatives that increase payment adoption, transaction volume, customer usage, and market visibility while working closely with payment providers, acquirers, marketing partners, and internal teams.

This is an excellent opportunity for an experienced **business development, strategic partnerships, enterprise account management, or customer success professional** to take ownership of high-value merchant relationships and contribute directly to the growth of a global payments business in Japan.

Key Responsibilities

- Develop new business opportunities with **large merchants and strategic partners** in Japan.
- Manage, strengthen, and expand relationships with key enterprise accounts.
- Create commercial strategies to increase **digital payment adoption, customer usage, and transaction volume**.
- Identify new partnership and revenue opportunities across the fintech and payments ecosystem.
- Plan and execute promotional and marketing campaigns with merchant partners.
- Negotiate partnership, marketing, and commercial agreements with external stakeholders.
- Collaborate with **payment providers, merchant acquirers, and internal teams** to deliver partnership initiatives.
- Monitor account performance and identify opportunities to expand strategic merchant relationships.
- Support the continued growth and market visibility of the company's payment services in Japan.

Required Skills

必須条件 経験・資格：

- 営業、事業開発（BD）、アカウントマネジメント、またはカスタマーサクセス（CS）の実務経験
- フィンテック、決済、加盟店アクワイアリング、またはインバウンド観光に関する知識
- 大手加盟店またはエンタープライズ顧客を担当した経験
- 大学卒以上

ソフトスキル：

- 社内外の関係者と円滑に連携し、ビジネスを前に進める高いコミュニケーション・交渉力
- 大手顧客やパートナーとの長期的な信頼関係を構築・維持する関係構築力
- ビジネス機会を自ら見つけ、収益拡大に向けて主体的に行動するプロアクティブな姿勢

語学力：

- **日本語：**流暢
- **英語または中国語：**ビジネスレベル

歓迎条件

- Fintech、デジタル決済、加盟店アクワイアリング、クロスボーダー決済領域での実務経験
- 日本国内の大手加盟店・エンタープライズ企業を担当した経験
- 商業パートナーとの共同マーケティング・プロモーション施策の企画経験
- パートナーシップ契約や商業契約の交渉経験

採用企業について
外資系フィンテック企業。

世界各地の加盟店、消費者、金融機関に対して、デジタル決済およびコマースソリューションを提供しています。

国際的な決済エコシステムの中で、デジタル金融サービスを通じて企業と消費者をつなぎ、クロスボーダー決済・国際コマースのさらなる成長を支援しています。

この求人がおすすめの理由

- 戦略的パートナーシップ構築と事業開発の両方を経験できる
- 大きな裁量を持って、大手加盟店と仕事ができる
- Fintech、デジタル決済、加盟店アクワイアリング、クロスボーダー決済の知見を深められる
- 多国籍・多文化なチーム
- 日本市場で事業を拡大中のグローバルFintech企業でキャリアを築ける
- 基本給1,000万円台の高報酬ポジション

Required Skills and Qualifications**Experience:**

- 6+ years of relevant professional experience.
- Experience in **sales, business development (BD), account management, or customer success (CS)** .
- Experience managing major merchants, strategic partners, or enterprise clients.

- Knowledge of **fintech, digital payments, merchant acquiring, or inbound tourism**.
- Demonstrated ability to develop commercial opportunities and grow strategic accounts.
- Bachelor's degree.

Soft Skills:

- Strong communication and negotiation skills.
- Excellent relationship-building skills with the ability to develop long-term partnerships.
- Commercially driven and proactive approach to business growth.
- Strong stakeholder management skills across internal and external teams.
- Ability to take ownership of strategic accounts and growth initiatives.
- Comfortable collaborating within international and multicultural business environments.

Language Requirements:

- Japanese: Fluent
- English: Fluent

Preferred Skills & Qualifications

- Experience in **fintech, payments, merchant acquiring, or cross-border payments**.
- Experience working with large merchants or enterprise accounts in Japan.
- Knowledge of Japan's digital payments and merchant ecosystem.
- Experience developing joint marketing or promotional campaigns with commercial partners.
- Experience negotiating partnership and commercial agreements.
- Exposure to international commerce or inbound consumer payment businesses.

About the Company
A global **financial technology and digital payments company** providing payment and commerce solutions to merchants, consumers, and financial institutions across multiple international markets.

The company operates within a fast-growing international payments ecosystem, connecting businesses and consumers through digital financial services and supporting the continued expansion of cross-border commerce.

Why You'll Love Working Here

- Build strategic relationships with **major merchants and payment industry partners**.
- Take ownership of high-value enterprise accounts and business growth initiatives.
- Develop deeper expertise in **fintech, digital payments, merchant acquiring, and cross-border payments**.
- Play a direct role in increasing payment adoption and transaction growth in Japan.
- Gain exposure to international commerce and global payment ecosystems.
- Collaborate with international and multicultural teams.
- Combine strategic partnership management with hands-on commercial growth initiatives.
- Build your career within a global fintech business expanding its presence in the Japanese market.

Company Description

Morgan McKinleyは国際的な人材コンサルティング会社として、さまざまな業界・分野をリードする採用企業様と、スペシャリストとしてのスキルを有する人材とを結びつけるお手伝いをしています。1988年の創立以来、Morgan McKinleyの名は、「卓越した質のサービス」「市場知識の豊富さ」「No.1企業であり続けようとする強い意志」、そして何よりも「実績」を体現する会社として知られています。

リクルーティング スペシャリストである弊社コンサルタントまでお気軽にお問い合わせください。