

パートナーアライアンス｜英語力を活かして世界的ITベンダーとの協業を推進

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
1623020

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
November 12th, 2026 15:04

General Requirements

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Fluent Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
High-School

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2396607】
世界的なITベンダーとトレノケートをつなぎ、パートナービジネスを推進する「パートナーアライアンス」を募集します。

担当するITベンダーとの関係構築をはじめ、ビジネスプランの策定・実行、定例ミーティングやビジネスレビュー、新たなパートナーシップの立ち上げなど、アライアンス業務を幅広くお任せします。
海外のベンダー担当者とは英語で直接コミュニケーションを取り、社内では営業・マーケティング・オペレーションなど複数の部門と連携。ベンダーと社内双方をつなぎながら、パートナーシップをビジネスの成長につなげていくポジションです。
単なる契約・プログラムの管理にとどまらず、これまでのパートナーアライアンス経験と英語でのビジネスコミュニケー

ション力を活かし、「パートナーとどのようなビジネスをつくっていくか」というところから主体的に関わっていただけます。

【主な業務内容】
まずは既存のITベンダーを担当し、パートナーシップの運営・推進を中心にお任せします。

■ITベンダーとの関係構築・ビジネス推進
・海外ベンダーとの定例ミーティングや日常的なコミュニケーション
・売上実績や今後の取り組みについて話し合うビジネスレビューへの参加
・年間の販売・プロモーション計画など、ビジネスプランの策定・実行サポート
・ベンダーが提供する認定制度やキャンペーン、最新情報の収集・社内展開
・営業・マーケティングなどの社内チームと連携したプロモーション施策の推進

■契約・パートナープログラムの運営
・各ベンダー（EC Council、Google、AWSなど）との契約・更新手続き
・認定トレーニングパートナーとして求められる各種要件への対応
・ベンダーから提供されるラーニングクレジットやマーケティング支援金（MDF）の管理・活用
・社内から寄せられるベンダーの制度・サービス等に関する問い合わせ対応

【将来的にお任せしたいこと】
経験を積みながら、パートナーアライアンスとして担当領域を広げていただきます。

・担当ベンダーとのビジネスプラン策定・施策の企画
・新規ITベンダーとのパートナーシップ立ち上げ
・ベンダーごとの業務フロー構築、社内各部署との連携
・トレノケートアジア各拠点とのアライアンス推進

※海外ITベンダーや海外拠点とのミーティング・コミュニケーションでは英語を使用します。

【得られるスキル・経験】
・英語でのビジネスコミュニケーション力を活かした、海外ITベンダーとの協業経験
・契約・パートナープログラムの運営からビジネス推進まで、パートナーアライアンスに関する幅広い経験
・将来的には、ビジネスプランの策定や新規パートナーシップの立ち上げなど、より上流のアライアンス経験

【入社後お任せしたいこと】
▼6ヶ月後
・担当ベンダーの契約やパートナープログラムを理解し、日常的なコミュニケーションや運営業務を担当
・海外ベンダーとのミーティングや社内関係部署との調整を通じて、パートナーシップの推進を担う

▼1年後
・担当ベンダーとの関係構築から契約・プログラム運営、各種施策の推進までを主体的に担当
・ビジネスレビューやビジネスプランの策定にも携わり、パートナービジネスへの理解・経験を深める

▼それ以降
・ビジネスプランや施策の企画・推進
・新規ITベンダーとのパートナーシップ立ち上げ
・海外拠点との連携など、より幅広いアライアンス業務へ担当領域を拡大

Required Skills

■必要スキル・経験
・英語を使用した実務経験
┗海外の取引先・パートナー等との会議に参加し、英語でコミュニケーション・調整を行ってきた方
※TOEIC等の資格・スコアより、実務でのリスニング・スピーキング力を重視します。

・社内外の関係者との調整・折衝を伴う業務経験

・ビジネスレベル以上の日本語力
┗外国籍の方はJLPT N1相当

■歓迎するスキル・経験
・パートナーアライアンス / パートナービジネス経験
・法人営業、海外営業、営業企画、事業企画等の経験
・IT業界での実務経験
・海外企業・海外拠点との協業経験

■求める人物像
・ベンダーと自社双方の立場を理解し、長期的な関係を築ける方
・自ら考えて行動し、社内外の関係者と連携しながら物事を前に進められる方
・異なる文化や考え方を持つ相手とも柔軟にコミュニケーションを取り、円滑に調整できる方

【トレノケートの行動指針（5 Be Code）に共感し体現できる方】
・Be Professional（仕事で魅了する）
・Be Challenger（挑戦を楽しむ）
・Be Flexible（変わることを恐れない）
・Be Speedy（スピードを信じる）
・Be United（みんなの力をつなぐ）

https://www.trainocate.co.jp/info/company/vision.html

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■ワールドワイド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/gkservices/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）