CareerCross by JAC Recruitment

チャネルパートナーシップマネージャー

募集職種

採用企業名
KPay Japan 株式会社

求人ID
1546870

業種
その他（金融）

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区, 中央区

給与
800万円 ~ 1500万円

勤務時間
9:30am - 6:30pm (Core working hours 10:30 AM to 4:00 PM)

更新日
2025年08月12日 00:00

応募必要条件

職務経験
3年以上

キャリアレベル
中途経験者レベル

英語レベル
ビジネス会話レベル

日本語レベル
ネイティブ

最終学歴
大学卒： 学士号

現在のビザ
日本での就労許可が必要です

募集要項

会社概要｜KPay Japan株式会社
KPayグループ（KPay）は、シンプル・スマート・シームレス・セキュアなテクノロジーソリューションを提供し、あらゆる規模のビジネスを支援するフィンテック業界のリーディングカンパニーです。現在、日本、香港、シンガポール、オーストラリアを中心に、59,000以上の加盟店にサービスを提供しており、財務管理、業務オペレーション、そしてデジタルトランスフォーメーションの加速を支援するワンストッププラットフォームを展開しています。
2024年には、シリーズAラウンドにおいて5,500万米ドルの資金調達を達成し、ペイメント分野では同年最大規模の資金調達となりました。
今後も、世界中の中小企業の成長をテクノロジーの力で支え続けていきます。

業務内容
チャネルパートナーシップマネージャーとして、代理店・販売パートナーとの関係構築・維持を通じて、当社の決済端末およびサービスの販売チャネルを拡大していただきます。新規パートナーの開拓、既存パートナーの支援を通じて、事業成長をリードする重要なポジションです。

主な業務内

- **パートナーリレーション管理**：代理店やリセラーとの関係を構築・強化し、売上の最大化を図る
- **チャネル拡大**：新規の販売チャネルパートナーを開拓し、市場拡大を推進
- **セールス支援**：パートナー向けの営業資料、トレーニング、販売支援ツールの提供
- **戦略立案**：営業・マーケティング・プロダクトチームと連携し、共同のGo-to-Market戦略やキャンペーンを企画・実行
- **パフォーマンス分析**：チャネルパートナーの成果を分析し、改善策を提案
- **交渉・契約**：パートナーとの契約条件交渉および契約締結
- **市場調査**：競合状況や市場トレンドを把握し、新たな機会を特定
- **報告・フィードバック**：チャネルパフォーマンスや売上予測に関する定期的なレポート作成、および社内への改善提案

スキル・資格

応募資格
必須要件:

- チャネル営業、パートナーシップ、ビジネス開発などの経験（3年以上）
- 決済サービスまたはフィンテック業界での経験歓迎
- 代理店・リセラーとのネットワークおよび業界理解
- 優れた交渉力・関係構築スキル
- 戦略的思考と新たなビジネス機会の発掘能力
- プレゼンテーション能力およびコミュニケーション力
- 自立して業務を遂行できる方
- 結果志向・売上成長とパートナー成功への意欲
- 決済業界およびテクノロジーへの情熱

歓迎要件:

- 決済端末（ハードウェア製品）の営業経験
- CRMツールやデータ分析ツールの使用経験

会社説明