



【1000～2500万円】 Lead Partner Manager

IT営業のご経験のある方は歓迎です。

募集職種

人材紹介会社

株式会社ジェイ エイ シー リクルートメント

採用企業名

非公開

求人ID

1552802

業種

ソフトウェア

会社の種類

外資系企業

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

1000万円～2500万円

勤務時間

09:00～18:00

休日・休暇

【有給休暇】初年度 20日 3か月目から 【休日】完全週休二日制 土・日・祝日・夏季・年末年始・慶弔・特別休暇、年次有給

更新日

2025年09月18日 19:00

応募必要条件

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

高等学校卒

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

【求人No NJB2314973】

海外のパートナーチームと連携し、日本法人唯一のパートナー営業としてご活躍いただきます。

主な職務：

戦略的パートナーシップ開発：

・新規ビジネスチャンスの創出と強固な販売パイプラインの構築に重点を置き、戦略的に提携関係を構築および管理する

- ・日本市場における当社戦略目標に合致する潜在的なパートナーおよび提携先を特定し、評価する。
 - ・収益成長、市場拡大を促進し、製品ラインナップを強化するためのパートナーシップ戦略を策定および実行する
- リレーションシップ管理：
- ・主要なパートナーおよび関係者と強固で長期的な関係を構築および維持する
 - ・地域における戦略的パートナーの主な連絡窓口として、目標の一致と相互の成功を確保する

市場分析および戦略：

- ・包括的な市場分析を実施し、トレンド、機会、競争上の脅威を特定する
- ・市場ニーズと当社ビジネス目標に合致する地域パートナーシップ戦略を策定および実行する

コラボレーションおよびコミュニケーション：

- ・営業、マーケティング、製品、法務などの部門横断的なチームやグローバルチームの同僚と緊密に連携し、パートナーシップ契約の円滑な履行を確保する
- ・パートナーシップ戦略とイニシアチブを社内の関係者に伝え、会社全体の目標との整合性を確保する

パフォーマンスとレポート：

- ・パートナーシップとアライアンスのパフォーマンスと成功を測定するために KPI を設定および監視
- ・パートナーシップの活動、パフォーマンス、および結果について、上級管理職向けに定期的なレポートとプレゼンテーションを作成する

スキル・資格

【Nice to have】

- ・パートナーシップ、アライアンス、またはビジネス開発の役割に関して、8年以上の実務経験
- ・SaaS商材の経験
- ・優れた戦略的思考、論理的、分析的、および問題解決能力。
- ・卓越した関係構築およびコミュニケーション能力。
- ・リモート/ハイブリッド環境で独立して効果的に協力する能力。
- ・英語とネイティブレベルの日本語に堪能であること。
- ・経営幹部エグゼクティブやパートナーリーダーシップに影響を考慮することのできる優れたプレゼンテーションスキル。

会社説明

ご紹介時にご案内いたします