



【外資系企業 | グローバルチームと連携】 ペイメント セールスマネージャー

### International Work Environment

#### 募集職種

##### 採用企業名

Checkout株式会社

##### 求人ID

1569926

##### 業種

インターネット・Webサービス

##### 雇用形態

正社員

##### 勤務地

東京都 23区

##### 給与

800万円 ~ 1000万円

##### 勤務時間

In accordance with company regulations

##### 休日・休暇

In accordance with company regulations

##### 更新日

2026年05月13日 12:00

#### 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

流暢

##### 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

##### ◀職務内容・ポジションの魅力▶

- ・ エンタープライズ企業向けに、次世代決済ソリューションの提案および導入をリード
- ・ 急成長中のFintech企業にて、高い裁量と直接的な成果を通じて事業拡大に貢献できるポジション
- ・ Cレベル（経営層）と直接対話しながら、戦略的な決済設計を通じて顧客価値を最大化
- ・ 成果連動・上限なしのコミッション制度および柔軟なハイブリッドワーク環境

【業務内容】

Checkout.comでは、革新的なオンライン決済ソリューションの急成長を支えるため、**Commercial Payments Team**にて**Payments Sales Manager**を募集しています。

本ポジションでは、ミドルマーケットから大手エンタープライズ企業に対し、Checkout.comのフルペイメントテクノロジースタックを提案・販売していただきます。

高成長かつ競争の激しい環境において、エンタープライズ向け決済ソリューションの直接営業で実績をお持ちの方に最適なポジションです。

社内のテクノロジー・ビジネス・プロダクトなどの各チームと密に連携しながら、当社の製品・サービス・ソリューションの価値を最大限に訴求していただきます。

#### ■このポジションでの主な役割・成果

- ・決済領域の**コンサルタティブな戦略担当**として、Checkout.comの多様なソリューションを活用し、最適な決済構造を提案
- ・有望な見込み顧客・パートナーの特定、評価、クロージングを行い、業界横断で健全なパイプラインを構築
- ・マーケティング、ビジネス開発、プロダクトなどの関連部門と連携し、コールド/ウォーム両チャネルでのリード創出・育成
- ・次世代決済ソリューションおよび付加価値サービスの提案・プレゼンテーション
- ・見込み顧客のCレベルに向けた高品質な提案資料作成および戦略的な交渉の実行
- ・Checkout.comのテクノロジースタックに精通し、新規マーチャントの課題解決を支援
- ・営業プロセス全体を統括し、アクションプランを推進。顧客および社内関係者の主要窓口として対応
- ・業界理解を深めながら、重要顧客との長期的な関係構築・アカウントマネジメント
- ・他のPayment Sales Managerと連携し、ベストプラクティスや市場・業界トレンドを共有
- ・競合動向、顧客ニーズ、営業・プロダクト・マーケティングに関するローカルインサイトのフィードバック提供

#### 【雇用形態】

正社員

#### 【給与】

経験・スキルを考慮の上決定

#### 【勤務時間】

会社規定による

#### 【勤務地】

会社規定による

#### 【休日・休暇】

会社規定による

#### 【福利厚生】

会社規定による

---

## スキル・資格

#### 【応募資格】

- ・決済業界における**エンタープライズ営業経験5年以上**
- ・高い営業実績を持ち、自ら**リードを創出してきた経験**
- ・成長意欲が高く、優れたコミュニケーション能力を有する方
- ・決済業界における見込み顧客・パートナーとの強固なネットワーク
- ・Fintech/Payments領域への強い関心を持つテクノロジー志向の方
- ・高度な商業的判断力と、複雑な契約・条件交渉を遂行できる能力
- ・起業家精神あふれる環境で、自律的に高い成果を出し、目標を上回ることに意欲的な方

---

## 会社説明