



【パートナーセールス】売るだけでなく伴走して結果を出す

【ハイブリッド勤務】利用継続率99%以上の自社サービス！飲食店のDX化を支える

募集職種

採用企業名

株式会社TableCheck

求人ID

1585633

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, 中央区

最寄駅

有楽町線、 新富町駅

給与

500万円 ~ 700万円

歩合給

固定給+歩合給

勤務時間

9:30 ~ 19:30のうち8時間勤務 ※フレックスタイム制

休日・休暇

完全週休2日制（土日祝）

更新日

2026年05月29日 13:00

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

日常会話レベル

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

【業務内容】

・パートナー案件の進捗管理と社内連携

- ・パートナーの営業活動の成果を最大化させるための、課題特定・解決に向けた施策提案
- ・パートナー契約管理
- ・新規パートナー候補の開拓・条件交渉
- ・営業資料・提案トーク・FAQ等の作成・整備
- ・社内関係者（営業・導入・カスタマーサクセス）との連携・オペレーション、フロー改善

■身に付くスキル：

- ・パートナー企業の事業や戦略を理解し、最適な提案を行う企画・提案力
- ・新規開拓から関係維持までを通じた営業推進力・交渉力
- ・飲食業界の知識や販売プロセス改善を通じて磨かれる業界・業務理解力

■キャリアプラン：

組織拡大フェーズのため、将来的にスーパーバイザー、マネージャーへの昇格を狙えます。
新規サービスの営業へのチャレンジやAccount Management（パートナーセールス）などにも挑戦ができます。
※将来、シニア層へ昇格した際に社内コミュニケーションで英語スキルを活かせる環境があります！

【雇用形態】

正社員

※試用期間あり、3ヶ月

【給与】

500～700万円

■昇給：あり（毎年3月）

■賞与：なし

■インセンティブ：あり（会社業績、個人の成績によって支給）

【就業時間】

フレックスタイム制：9:30～19:30のうち8時間勤務

コアタイム10:30～18:30 / フレキシブルタイム（始業）5:00～12:00、（終業）16:00～22:00

■残業10時間程度 / 月（※職種・時期により変動あり）

【勤務地】

東京オフィス：東京都中央区銀座2-15-2 KR Ginza II 5F

※在宅勤務一部導入（出社推奨）

【休日休暇】

- ・年間休日120日
- ・完全週休二日制（土日祝）
- ・年末年始（12月29日～1月3日）
- ・年次有給休暇（入社日に付与します）
- ・夏季休暇：3日 ※7～9月で希望するタイミングで取得
- ・誕生日休暇

【待遇・福利厚生】

- ・通勤手当（月額5万円を上限）
- ・健康保険 / 厚生年金 / 雇用保険 / 労災保険
- ・健康診断
- ・社員紹介制度あり

スキル・資格

【必須要件】

以下いずれかのご経験

- ・営業経験（3年以上）
- ・社内外の関係者を巻き込んだプロジェクトマネジメントの経験

【歓迎要件】

- ・SaaS業界での就業経験
- ・マネジメント経験
- ・パートナーセールスの経験（3年以上）

【求める人物像】

- ・主体的に課題を発見し、行動に移せる自走力がある方
- ・相手の立場を踏まえた誠実で円滑なコミュニケーション力がある方
- ・変化を楽しみ、学び続ける成長意欲がある方

【選考について】

<採用プロセス>

書類審査

↓

1次面接

↓

Ref-Check案内（内定まで）/適正検査

↓

2次面接

↓

内定（オファー面談を設定させていただく場合もあります）

*内定までは平均で4週間程度の想定です

※会社紹介資料：

<https://speakerdeck.com/tablecheckac/zhu-shi-hui-she-tablecheck-hui-she-shao-jie-company-profile>

※選考に関するQ&A：

<https://adhesive-badge-1ac.notion.site/TableCheck-1ec92f60da29801e93c0d84c7b5badbe>

会社説明