



【外資】パートナーサクセスマネージャー

法人営業（その他）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

1596430

業種

人材派遣・アウトソーシング

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

700万円 ~ 1000万円

勤務時間

08:45 ~ 17:30

休日・休暇

詳細は求人ご紹介時にご案内いたします。

更新日

2026年06月11日 15:44

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

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

【求人No NJB2386767】

【仕事内容】

日本市場におけるパートナー支援の中核ポジション。担当パートナーのオンボーディングから活用促進、更新・拡大提案までを一貫してリードし、パートナー経由での売上最大化を推進します。

営業担当や社内関連部門（営業/プロダクト/オペレーション）と連携し、定期的な事業レビューや複数年のアカウントプラン策定も担います。

※インサイドセールス中心ですが、客先の訪問あり。

【具体的には...】

- ・パートナーオンボーディング、立ち上げ・プロジェクトの進行管理
- ・社内外調整（契約関連・提供内容・スケジュールの整合）
- ・定例ビジネスレビューによる成果確認・課題整理・拡大機会の創出
- ・更新／拡大の提案、売上予測・パイプラインへの示唆提供

【提案サービス】

講師派遣、e learning、社内ファシリテーター養成の3つの柱を組み合わせ、各階層向けに7つの習慣シリーズ、マネジメント、リーダーシップ、ダイバシティ等多岐にわたる提案をしています。

スキル・資格

【必須要件】

- ・中級以上の英語力
- ・BtoBエンタープライズ向けパートナー／チャネルセールス経験：5年以上
- ・アカウント、またはプロジェクト／プログラムマネジメント経験：3年以上

【歓迎要件】

- ・優れたコミュニケーション力とプレゼンテーション力（オンライン／対面問わず、あらゆる階層に働きかけられる経営層を含む関係者への提案・折衝／プレゼン経験
- ・契約更新／アップセル等の拡大推進実績
- ・複数の施策を同時並行で推進できるプロジェクト／プログラムマネジメント力（※細部まで注意を払える能力）
- ・CRM、およびMicrosoft Officeの実務使用経験

会社説明

ご紹介時にご案内いたします