



Morgan
McKinley

【外資系HRテック】パートナー営業 | 新規開拓・グロース戦略

日本市場の拡大のためのPartner Growth Managerを募集します。

募集職種

人材紹介会社

モーガン・マッキンリー

求人ID

1618812

業種

銀行・信託銀行・信用金庫

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

経験考慮の上、応相談

更新日

2026年10月21日 21:33

応募必要条件

職務経験

6年以上

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

基礎会話レベル

日本語レベル

ネイティブレベル

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

企業向けに、従業員のウェルビーイング・エンゲージメント・職場環境の向上を支援するデジタルソリューションを提供するHRテック企業です。

日本市場の拡大に向け、Partner Growth Manager として、新たなパートナーの開拓から協業戦略の立案、販売促進、収益拡大までを一貫して担うポジションです。

法人営業の経験を活かしながら、事業開発やGo-to-Market戦略にも領域を広げ、パートナーとの協業を通じて事業成長を牽引できます。

主な職務内容

- 日本市場の成長に向けた新規パートナーの発掘・開拓、提携交渉、契約締結
- パートナーとの共同事業計画・販売戦略の策定と実行

- ・パートナー向けのサービス理解促進、営業支援、販売体制の構築
- ・パートナー経由の売上拡大に向けた施策の立案・実行、継続的な事業成長の推進
- ・パートナーの活動状況や販売実績の分析、改善施策の立案
- ・社内の営業・マーケティングなどの関連部門と連携した販売促進施策の推進

An international employee benefits provider is seeking a **Partner Growth Manager** to accelerate business expansion in Japan through strategic partnerships, channel sales, and new revenue development.

In this role, you will build new **B2B partner channels**, develop joint business plans, and create sustainable revenue opportunities through indirect sales. You will take ownership of the complete partner lifecycle, from identifying and evaluating potential partners through commercial negotiation, partner enablement, and long-term business growth.

This is an opportunity for an experienced B2B sales professional to combine **strategic partnerships, channel sales, alliances, and Go-to-Market (GTM) strategy** while working directly with senior commercial leadership in an international growth-focused business.

Key Responsibilities

- ・ Identify, evaluate, and develop new **strategic B2B partnerships and channel opportunities** in Japan.
- ・ Build and expand partner channels to support long-term business and revenue growth.
- ・ Develop joint business plans and commercial strategies with strategic partners.
- ・ Manage the complete partner lifecycle from identification and qualification through negotiation, onboarding, enablement, and growth.
- ・ Create sustainable revenue opportunities through **channel sales and indirect sales partnerships**.
- ・ Develop and execute Go-to-Market (GTM) strategies for new partner initiatives.
- ・ Negotiate commercial agreements and partnership terms with external organizations.
- ・ Build strong relationships with key decision-makers and senior stakeholders within partner organizations.
- ・ Monitor partner performance, pipeline development, and commercial results.
- ・ Identify opportunities to increase partner-generated revenue and strengthen channel performance.
- ・ Collaborate with senior commercial leadership and internal teams to execute strategic partnership initiatives.
- ・ Maintain accurate partner, pipeline, and commercial information using CRM platforms.

スキル・資格

必須条件経験・資格：

- ・ B2B営業、法人営業経験 8年以上
- ・ Go-to-Market (GTM) 戦略の策定経験
- ・ SalesforceなどのCRMプラットフォームの利用経験
- ・ 大学卒以上

ソフトスキル：

- ・ 収益拡大を見据え、商業的な視点から機会を捉えるビジネス感覚と交渉力
- ・ 新たな事業機会を主体的に発掘し、実現に向けて推進する戦略性と行動力
- ・ 社内外の関係者と信頼関係を構築し、協業を推進するステークホルダーマネジメント能力

歓迎条件

- ・ チャネルセールス、パートナーシップ、アライアンスの構築・推進経験
- ・ 複数の企業との協業を通じた販売チャネルの拡大や新規収益源の創出経験
- ・ HRテック、SaaS、従業員向け福利厚生サービスなどの業界経験

採用企業について

グローバルに事業を展開する従業員向け福利厚生サービス企業。

従業員のウェルビーイング、エンゲージメント、職場環境の向上を支援するデジタルソリューションを提供しています。

国際的な事業基盤を持ちながら、日本市場でのさらなる成長を目指しており、パートナー企業との協業を通じた新たな販売チャネルと収益機会の創出に取り組んでいます。

フラットで成長志向の組織において、商業部門のシニアリーダーと直接連携し、事業拡大に貢献できる環境です。

この求人がおすすめの理由

- ・ 日本市場の成長に貢献： 戦略的なパートナー開拓を通じて、新たな販売チャネルと収益機会を創出できる
- ・ 事業開発の裁量： パートナーの発掘・交渉から協業体制の構築、売上拡大まで一貫して担当できる
- ・ 経営に近い環境： 商業部門のシニアリーダーと直接連携し、事業成長に向けた施策を推進できる
- ・ グローバルな成長企業： フラットでスピード感のある国際的な組織で経験を積める
- ・ 福利厚生も充実： 食事補助や在宅勤務手当などの制度あり

営業・マーケティングの転職なら **Morgan McKinley**。

Required Skills and Qualifications **Experience:**

- ・ **8+ years of B2B sales experience.**
- ・ Experience developing and executing commercial sales strategies.

- Experience creating or supporting **Go-to-Market (GTM) strategies**.
- Experience managing complex B2B sales cycles and commercial negotiations.
- Experience building relationships with business decision-makers and senior stakeholders.
- Proficiency with **CRM platforms such as Salesforce**.
- Bachelor's degree.

Soft Skills:

- Strong commercial acumen and negotiation skills.
- Strategic and entrepreneurial mindset with a focus on identifying new growth opportunities.
- Confident managing both internal and external stakeholders.
- Strong relationship-building and influencing skills.
- Ability to take ownership of strategic initiatives and drive them from planning through execution.
- Proactive, results-oriented approach to revenue and business growth.

Language Requirements:

- Japanese: Native
- English: Basic

Preferred Skills & Qualifications

- Experience in **channel sales, strategic partnerships, or business alliances**.
- Proven experience building or expanding partner ecosystems in Japan.
- Experience developing revenue through indirect sales channels.
- Experience creating joint business plans with external partners.
- Experience managing the full partner lifecycle, including identification, negotiation, onboarding, enablement, and commercial growth.
- Experience working with senior commercial leadership.
- Knowledge of employee benefits, HR technology, digital services, or related B2B solutions.

About the Company

An international **employee benefits provider** offering digital solutions designed to improve employee wellbeing, engagement, and the overall workplace experience.

The company supports organizations through technology-enabled employee benefits solutions and operates within a flat, international, and growth-oriented business environment.

Why You'll Love Working Here

- Take ownership of a **strategically important B2B partner channel** in Japan.
- Build new revenue streams through partnerships, alliances, and joint commercial initiatives.
- Develop your expertise in **channel sales, strategic partnerships, indirect sales, and GTM strategy**.
- Manage the complete partner lifecycle from initial identification through long-term commercial growth.
- Work directly with senior commercial leadership on strategic growth initiatives.
- Play an important role in expanding the company's partner ecosystem in Japan.
- Join a flat, collaborative, and growth-oriented international organization.
- Receive employee benefits including meal support and work-from-home allowances.

Don't Miss Out - Apply Now!

会社説明

Morgan McKinleyは国際的な人材コンサルティング会社として、さまざまな業界・分野をリードする採用企業様と、スペシャリストとしてのスキルを有する人材とを結びつけるお手伝いをしています。1988年の創立以来、Morgan McKinleyの名は、「卓越した質のサービス」「市場知識の豊富さ」「No.1企業であり続けようとする強い意志」、そして何よりも「実績」を体現する会社として知られています。

リクルーティング スペシャリストである弊社コンサルタントまでお気軽にお問い合わせください。