PagerDuty

【東京・港区】Strategic Alliance Sr. Manager｜SaaS｜PagerDuty｜英語

募集職種

採用企業名
PagerDuty株式会社

求人ID
1623097

業種
ソフトウエア

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, 港区

最寄駅
日比谷線、　六本木駅

給与
1300万円 ~ 2000万円

勤務時間
会社の規定に準ずる

休日・休暇
土日祝

更新日
2026年11月17日 14:03

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
ネイティブレベル

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】
PagerDutyは、日本チームにおいて極めて重要な役割を担うStrategic Alliance Senior Managerを募集しています。本ポジションでは、SIとの新規パートナーシップ構築、ISVとの連携、リセラーとの協業を主導し、Partner Sourced Opportunities（パートナー創出案件）およびPartner Sourced Closed Opportunities（パートナー創出成約案件）の創出と拡大を担います。
特に重要なテーマとして、日本市場ではすでに多くのSI企業がPagerDutyを利用しており、エンドユーザー企業に

PagerDutyを共同提案して導入したいというSI企業からのニーズが高まっています。SIとの協業は、PagerDuty Japanの将来の成長に直結しています。これに伴い2025年にも多くの新規SI企業がPagerDutyの正式なパートナーになって頂きました。このため、本ポジションの重要な役割の一つは、新規及び既存SIパートナーとの関係性向上、GTM（Go-To-Market）計画の共同策定・合意、SI内でのPagerDuty認知向上、パートナーのイネーブルメント、共同案件のマネジメントです。
さらに、700以上の統合ソリューションを提供する当社エコシステム内のISVパートナーと協力し、新たなビジネス機会の特定や共同マーケティング施策の企画・実行をリードしていただきます。日本での事業拡大に情熱を持ち、エコシステムとのパートナーシップを通じて新たな機会を創出したい方にとって、非常に魅力的なポジションです。

＜主な業務内容＞

- Partner Sourced Opportunities および、Partner led closed Opportunities（パートナー主導の成約案件）の最大化
- パートナーからのリード獲得に向けた戦略的なセールス連携
- 市場におけるパートナー認知の向上
- 日本市場向けのチャネル戦略を立案・実行・推進
- 既存および新規顧客との関係から収益ストリームを創出
- 新規ビジネス開発の推進と、既存パートナー関係の深化
- 本職務の中核は、チャネルパートナーが特定する新たな収益経路の開拓
- エンドツーエンドのセールスデリバリーを主導し、継続的なパートナーサポートを提供
- セールスおよびソリューションコンサルティングチームと連携し、新興テクノロジーに重点を置いた能力を打ち出す- 革新的な戦略を策定
- 上位レベルのセールス戦略立案に貢献するとともに、現場レベルの実行（“boots on the ground”）活動も推進

＜活動内容＞

- 既存パートナーの継続的なイネーブルメント（アウトバウンド型パートナーへ進化させるための継続的な教育を含む）
- SIパートナーと連携し、（単なるリセラーにとどまらない）新しい形態のパートナーシップを構築（セットアップ支援、CSM支援などを提供）
- AWSやインテグレーションパートナーと共同のセールスモデルを構築
- パートナー中心のマーケティングイベントを企画・運営
- パートナー向けインセンティブモデルの戦略的プランを策定

■PagerDutyについて：
PagerDutyは、デジタル運用管理のグローバルリーダーとして、フォーチュン100社の65%を含む14,000以上の顧客と85万人以上のユーザーにサービスを提供しています。 デジタルシステムを構築・運用するチームにとって、PagerDutyはデジタルサービスを常時稼働させるために不可欠な、緊急かつミッションクリティカルな作業を管理するための最適なソリューションとして採用されております。 Great Place to Work™の認定を受けており、製品はそのカテゴリーでトップクラスの評価を受けています。

【勤務地】
東京都港区六本木 東京ミッドタウンタワー 18階 ワークスタイリング
■アクセス：東京メトロ日比谷線「六本木駅」

【給与】
経験考慮の上、応相談

【雇用形態】
正社員

【就業時間】
会社の規定に準ずる

【休日休暇】

- 土日祝日
- 年末年始休暇（12月30日から1月3日）
- 年次有給休暇（初年度最大18日）
- シックリーブ（年最大5日）
- ウェルネスディ（年3〜4日）
- 産前産後休暇
- 介護休暇

【待遇・福利厚生】

- 各種社会保険（健康保険、雇用保険、労災保険、厚生年金保険）
- 健康診断補助
- 通勤手当
- 確定拠出年金制度
- ランチ補助制度
- インターネット・電子機器手当
- Employee Assistance Plan（EAP）

スキル・資格

【応募条件】
＜必須条件＞

- IT業界におけるパートナーセールスでの実績（5年以上）

- 直販営業の経験（3年以上）
- パートナー企業と協働し、パートナーシップビジネス戦略を共同で策定・実行した実績
- チャネル/パートナー経由のビジネスデベロップメントに関するバックグラウンド（クラウド、SaaS、DevOps、SecOps、ITOps、ソフトウェアベンダー領域のいずれか）
- 日本語：流暢、英語：ビジネスレベル（読み書き・会話）

＜歓迎条件＞

- ITステークホルダーやCレベル経営層への営業経験
- PagerDutyで活用可能なSI企業とのリレーションを保有していること

【この求人のポイント】
SI企業との新規パートナーシップ構築やISVとの連携など、日本市場におけるビジネス成長に直結するダイナミックな役割を担います。エコシステム全体を巻き込んだGo-To-Market計画の推進や新規ビジネス開発に携わることができる、非常に裁量とやりがいのあるポジションです。

【こんな人におすすめ】

- IT業界（クラウド、SaaS等）でのパートナーセールスやビジネスデベロップメントの経験が豊富な方
- Cレベルやステークホルダーとの折衝、直販営業のバックグラウンドをお持ちの方
- ビジネスレベルの英語力を活かし、グローバルなエコシステムと連携して活躍したい方
- 日本市場での事業拡大に情熱を持ち、ゼロからの仕組みづくりや戦略立案に挑戦したい方

会社説明