



## チャンネルセールスマネージャー（東京勤務）

### 募集職種

人材紹介会社  
GoGlobal株式会社

求人ID  
1497799

業種  
ハードウェア

会社の種類  
中小企業 (従業員300名以下) - 外資系企業

雇用形態  
正社員

勤務地  
東京都 23区

給与  
600万円 ~ 1600万円

更新日  
2024年10月09日 17:09

### 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  
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

仕事内容:  
日本市場での売上拡大と収益成長を目指し、チャンネルセールス戦略の立案と実行を担います。新規チャンネルパートナーの開拓と管理、既存パートナーとの関係強化を通じて、効果的な製品販売を促進します。マーケティングや製品開発チームと協力し、顧客ニーズに合わせた戦略を展開し、売上目標の達成を目指します。

主な職務内容:  
- チャンネルセールス戦略の策定と実行  
- パートナーの新規開拓と関係管理  
- 売上目標の設定と達成  
- パートナー向けトレーニングとサポート  
- 市場動向の分析と新規ビジネス機会の特定  
- 各部門との協力によるセールスプロジェクト推進  
- 定期的なレポート作成と予算管理

魅力:

- 業界トップクラスの製品を活用し、ダイナミックなビジネス環境で成長できるポジションです。
- 自らの戦略とリーダーシップでビジネスを牽引し、重要な意思決定に関与できます。
- 海外のパートナーや顧客との折衝を通じ、グローバルな視点での経験を積むことができます。

応募資格:

- 5年以上のセールスおよびビジネス開発経験
- チャネルセールスまたはキーアカウントセールスの経験
- 英語・日本語でのコミュニケーション能力
- フランチャイズや大規模フードサービス業界での管理経験
- 学士号または同等の経験

歓迎条件:

- ハードウェアおよびSaaSソフトウェアの知識
- タイムマネジメントスキル
- 問題解決能力と分析力
- スタートアップでのチャレンジ精神

働き方:

- フレックスタイム制度あり
- 残業あり (20時間/月程度)
- リモート勤務可能 (勤務地: 日本、東京)

---

会社説明