



エンタープライズアカウントマネージャー (営業部 統括部長)

■世界最大手 ■米国国際総合物流企業

Job Information

Hiring Company

UPS Japan Co., Ltd.

Job ID

1484891

Division

営業

Industry

Logistics, Storage

Company Type

Large Company (more than 300 employees) - International Company

Non-Japanese Ratio

Majority Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Train Description

Yamanote Line, Tamachi Station

Salary

12 million yen ~ 15 million yen

Salary Bonuses

Bonuses paid on top of indicated salary.

Salary Commission

Commission paid on top of indicated salary.

Work Hours

9 : 00 ~ 18 : 00 (休憩1時間) 事業場外みなし労働制

Refreshed

July 10th, 2024 08:55

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 6 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Daily Conversation (Amount Used: English usage about 50%)

Minimum Japanese Level

Fluent

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

- UPSのエンタープライズ・アカウント・マネージャー募集
- グローバル販売戦略の推進
- 東京・関東エリアでの販売目標達成

当社は、世界220以上の国や地域で広範な総合物流ソリューションを提供する、世界最大規模の企業「UPS」の100%子会社です。UPSは、世界220以上の国や地域で広範な総合物流ソリューションを提供する、世界最大規模の企業です。2022年度の売上高は1003億ドルに上ります。「大切なものをお届けすることで未来につなぐ」の企業ミッションの下、世界53万4千人以上の従業員は、シンプルかつ力強い戦略「お客様第一」「社員主導」「イノベーション重視」を尊重しています。

こんな方にピッタリな会社です

- アメリカ大手企業で新しい領域にチャレンジしたい
- グローバルな環境で仕事がしたい
- 116年の歴史ある企業で長く働きたい

【募集概要】

エンタープライズ・アカウント・マネージャーは、UPSと指定されたエンタープライズ・アカウント間のビジネス関係を管理することにより、新しいビジネスを生み出す責任があります。現職者は、売上と収益の目標を達成し、それを越えることによって事業計画を実行します。このポジションは、貨物、パッケージ、フォワーディング、流通など、UPSの製品とサービスのポートフォリオ全体のサービスおよび販売活動をリードしています。エンタープライズ・アカウント・マネージャーは、ソリューション開発、顧客向けコミュニケーション、契約開発、価値創造、交渉を通じて、グローバルなビジネスの成長を促進します。

【募集地域】

1. 関東エリア 東京都港区芝浦4-13-23 MS芝浦ビル13F

【任せる仕事】

- 事業計画の目標を確実に達成するために、販売機会の特定と開発を通じて事業計画を実行することができる。
- 部門横断的なグループと協力して、社内外の顧客要件を理解し、サービス提供を促進し、グローバルに販売サポートを提供できる。
- お客様向けのプレゼンテーションを準備して提供し、UPSソリューションとバリュー・プロポジションをお客様に提案することができる。
- 既存のアカウントに浸透し、追加の収益源を促進するための販売戦略を開発および実装する
- 業界ニュースを最新の状態に保ち、市場の変化やトレンドを把握
- 顧客との強力なパートナーシップを育み、セールスリードを獲得し、アカウント戦略を調整し、会社の目標をサポートすることができる。
- Cレベルを含む複数の顧客の意思決定者との関係を管理し、ビジネス継続性を確保
- 顧客のビジネスモデルと構造を深く理解して、包括的な価格戦略と提案を開発するための適切な販売プロセスを概説することができる。
- 顧客の組織または業界内のグローバルサプライチェーンプロセスの理解を示し、この知識を使用して、顧客の問題/機会に対処し、顧客に価値を創造するアカウント戦略を策定することができる。

【キャリアパス】

弊社独自のトレーニング、及び先輩社員の元、マンツーマンで実践を踏まえて仕事をレクチャー。

その後独り立ちしていただきます。

将来は、実績に応じてより大きなアカウントを担当するポジションをお任せしたいと思っています。

【勤務地】

- 東京都港区芝浦4-13-23 MS芝浦ビル13F
- JR山手線「田町」徒歩13分
都営新宿線・都営三田線「三田駅」徒歩15分

【雇用形態】 正社員

【給与】 固定給+インセンティブ +固定賞与（年2回）+変動賞与（年1回）
国際マネジメントインセンティブ

年収：1200万~1500万

- 経験・能力を考慮します。
- 試用期間3ヶ月あり（期間中の給与・待遇に差異はありません）

【休暇制度】

- 年間休日120日
- 完全週休2日制（土・日）
- 祝日
- 年末年始休暇
- 有給休暇
- 特別休暇（毎年3日付与）
- 慶弔休暇
- 産前産後休暇
- 育児休暇

【待遇・福利厚生】

- 昇給年1回
- 各種社会保険完備
- 職務手当
- 外部研修費用負担
- 勤続表彰制度
- 団体総合福祉保険制度（保険金全額会社負担）
- 退職金制度
- 確定拠出型年金
- 従業員アシスタントプログラム（EAP）
- 交通費全額支給（月5万円まで支給）

Required Skills

【スキル・資格】

- 物流、サプライチェーン業界で最低5年間の事業開発経験があり、アジア太平洋地域へのエクスポージャーが必須
- ハイテク、オートモティブやインダストリアル業界の大手アカウントの管理経験が望ましい
- セールス主導型、プロフェッショナル、アグレッシブな性格と変化に適応する能力
- 優れたコミュニケーションと交渉スキル
- ダイナミックなチームプレーヤーと部門間と協力して結果を達成する能力
- 出張への意欲

Company Description