



【Multinational Company】 National Sales Manager-Japan

5 Branches Worldwide

#### Job Information

##### Hiring Company

Spellman High Voltage Electronics Corporation

##### Job ID

1506788

##### Industry

Medical Device

##### Company Type

International Company

##### Job Type

Permanent Full-time

##### Location

Japan

##### Salary

8 million yen ~ 13 million yen

##### Refreshed

April 8th, 2025 02:00

#### General Requirements

##### Minimum Experience Level

Over 10 years

##### Career Level

Mid Career

##### Minimum English Level

Fluent

##### Minimum Japanese Level

Native

##### Minimum Education Level

Bachelor's Degree

##### Visa Status

Permission to work in Japan required

#### Job Description

**JOBTITLE:** National Sales Manager-Japan

**Primary Location:** ・ Tokyo ・ Toda ・ Osaka

**Report to:** Vice President Sales APAC

**Number of Subordinates:** 5

サービス・マネージャーと連携して日本における高レベルの顧客サービスを確保し、シニア・ストラテジック・アカ운ントリーダーと連携して日本の営業組織の成長目標を推進します。この職務は、成長への推進力を維持するため、すべての機能リーダーと組織横断的に協力する責任を負います。顧客満足を確保し、スペルマンの顧客が重視するものを理解し提供し、APACの目標と目的を実行し、

スペルマンの日本事業の業績を向上させます。

#### 主な責任と職務

ナショナル・セールス・マネージャーは、APACマネージング・ディレクター、APACセールス・バイス・プレジデント、シニア・ストラテジック・アカウント・リーダー（日本）と協働し、日本事業の成長、および会社のセールス・マーケティング戦略の実行に責任を負います。

シニア・ストラテジック・アカウント・リーダー（日本）と協働し、戦略的アカウント・マネジメント戦略とソリューションを構築・強化。  
アジア・リーダーシップ・チームを活用し、日本チームと他部門との連携を強化。  
年間販売予算を策定し、予算に対するパフォーマンスを定期的に監視・管理し、変化するビジネス状況に対応するために必要な対策を実施する。  
売上予測を管理し、その正確性と主要ステークホルダーへのタイムリーな配信の両方に責任を持つ。  
現実的な予測と納品計画、適切な在庫レベルを確保するため、販売、在庫、オペレーション計画、カスタマーサービス組織と調整する。  
個人開発、トレーニングプログラム、業績不振者管理など、営業・管理チームの業績管理に関する事項についてアジアHRチームと協力する。  
フィールドセールスチーム（関西および関東エリア担当者）およびインサイドセールス管理チームの管理。  
スペルマンの高圧電源ソリューションに関する具体的な情報を提供し、イベント、展示会、ウェビナーをサポート。  
競合分析：顧客のビジネス状況と競合他社の活動を監視・分析し、戦略的な競合分析と市場ポジションに貢献する洞察を提供。

#### JOBSUMMARY&PURPOSES

- The National Sales Manager will provide leadership for sales in Spellman Japan, partner with the Service Manager to ensure high levels of customer service in Japan and partner with the Senior Strategic Account Leader – Japan to advance the growth goals of the Japan sales organization.
- This role is accountable for collaborating cross-organizationally with all functional leaders to maintain our drive for growth. To ensure customer satisfaction, understand and provide what Spellman's customers value, execute APAC goals and objectives and improve the performance of Spellman Japan business.

#### MAINRESPONSIBILITIES&DUTIES

The National Sales Manager will be accountable for growth of the Japanese business, and executing the company's sales and marketing strategies, in collaboration with the APAC Managing Director, the VP Sales APAC, and the Senior Strategic Account Leader – Japan.

- Collaborate with the Senior Strategic Account Leader – Japan to craft and enhance strategic account management strategies and solutions.
- Leverage the Asia Leadership Team to enhance the collaboration and cooperation between Japan team and all other departmental functions.
- Develop annual sales budgets, regularly monitoring and controlling performance against budget, and being prepared to implement countermeasures as required to respond to shifting business conditions.
- Maintain Sales Forecast and be responsible for both accuracy and timely delivery of the forecast to key stakeholders. Coordinate with Sales, Inventory and Operations Planning and Customer Service organizations to ensure realistic forecasts and delivery plans, and appropriate inventory levels.
- Collaborate with Asia HR team on matters related to performance management of sales and administration teams, including individual development, training programs, and under-performance management.
- Manage the field sales team (Kansai and Kanto area personnel) and the inside sales administration team.
- Support events, trade shows and webinars with specific input on Spellman's high voltage power supply solutions.
- Competitor Analysis: Monitor and analyze customer business status and competitor activities, providing insights that contribute to strategic competitive analysis and market position.

#### Required Skills

#### REQUIREMENTS&COMPETENCIES

学歴  
経営学、営業、ファイナンス、または関連分野の学士号。MBA優遇。

実務経験  
上級管理職として10年以上の経験があり、営業、カスタマーサービス、財務の分野で実績のある方。  
日本市場における豊富な経験を有し、現地の商習慣や文化に精通していること。  
戦略アカウントマネジメントおよびセールスマネジメントの経験  
納期遵守、製品品質、既存顧客との関係拡大における営業組織のサポートなど、顧客との関係構築に成功した経験を有すること。

#### Education

- Bachelor's degree in Business Administration, Sales, Finance, or a related field. MBA preferred.

#### Work Experience

- Minimum of 10 years of experience in a senior management role, with a proven track record in sales, customer service, and finance.
- Extensive experience in the Japanese market, with strong knowledge of local business practices and culture.
- Experience with strategy account management and sales management.
- Demonstrated experience successfully engaging with customers to address concerns such as on-time delivery, product quality and supporting the sales organization in expanding existing customer relationships.

**Knowledge & Skills**

- Strong analytical and problem-solving abilities.
- Excellent leadership, communication, and interpersonal skills: Display exceptional presentation, verbal, and written communication skills, enabling effective interaction with customers and internal teams.
- Exhibit fluent business English proficiency, both in speaking and writing. A TOEIC score of at least 700 is preferred.
- Experience using Dynamics 365 (CRM) or similar customer management systems, MS Office (Excel, Word, PowerPoint, etc.). Familiar with ERP systems.

---

Company Description