



【800～1300万円】 営業マネージャー

法人営業（その他）のご経験のある方は歓迎です。

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company

非公開

Job ID

1511594

Industry

Electronics, Semiconductor

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

8 million yen ~ 13 million yen

Work Hours

09:00 ~ 18:00

Holidays

【有給休暇】有給休暇は入社後4ヶ月目から付与されます 4ヶ月目から10日支給 【休日】完全週休二日制 祝日 夏季休暇 年末年始...

Refreshed

December 19th, 2024 17:19

General Requirements

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Technical/Vocational College

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2265165】

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・アカウ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。顧客が重視するものを理解して提供し、APACの目標と目的を実行し、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。
- ・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。

Required Skills

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。

Company Description

ご紹介時にご案内いたします