CareerCross by JAC Recruitment

日本支社におけるセールスマネージャー＜日本事業拡大における戦略及びアプローチ＞フルリモート

2021年日本支社設立。フランス発の医薬品用低温管理梱包箱サービス

Job Information

Hiring Company
EMBALL'ISO Japan

Job ID
1526779

Industry
Logistics, Storage

Company Type
Small/Medium Company (300 employees or less) - International Company

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
Negotiable, based on experience

Refreshed
April 21st, 2025 00:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 6 years

Career Level
Executive

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Native

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

セールスマネージャー
フランス発、環境に配慮したリサイクル型医薬品用低温管理梱包箱サービスの日本国内への周知及びサービス提案と新規販路の拡大をお任せします。

主な役割と業務内容は以下の通り
・新規顧客の開拓と営業機会の創出
L物流会社（国内主要フォワーダー）および製薬会社をターゲットに、新規顧客の特定、アプローチ、営業機会の創出を行う
・信頼性の高い温度管理輸送の需要増加を活かし、ビジネスチャンスを確保
・営業プロセスのリードと売上の獲得

見込み顧客の発掘から成約までの営業プロセスを主導し、継続的な売上を獲得（当業界では成約までに1～2年を要することがある）

・当社サービスソリューション提案
見積書・提案書の作成

・本社およびグローバルチームとの連携
会社の本社やグローバルチームと緊密に連携し、営業活動を推進

＜当社の特徴＞
・フランス本社にて、コールドチェーンに使用される断熱梱包箱の開発から手掛けている。
・ワクチンや医薬品における世界への輸送をミッションに、世界中の健康を守る役目でもあります。
・クライアントの手間と環境に配慮した取り組みである独自の「Reay-to-Useサービス」や「Reverse Logisticsサービス」を展開。
・日本市場拡大フェーズに参画し、日本支社における営業戦略の組み立てから活躍できる。

＜今後の展開＞
当社サービスは、世界的な未曾有となったコロナ禍においても、コロナワクチンの温度管理輸送において活躍して参りました。外資・日系問わず多くの医薬メーカーが日本に医薬における製造工場をもち、海外へと輸送を行っています。
そのような背景から、日本は成長戦略には欠かせない市場であり、長期的な投資をしていくため、この度増員をすることとなりました。

＜海外拠点との交流＞
現在当社は、フランス本社をはじめ、日本、米国、UK、ブラジル、インド、シンガポール、中国と海外8拠点に現地法人を展開しております。海外支社とも営業戦略の共有を行っており。海外で取引・利用実績のある企業をシェアして、日本国内からリレーション活動を行い、グローバル全体で企業のサポートを行います。

Required Skills

応募必要条件

- 語学力　日本語ネイティブレベル、英語ビジネスレベル以上
- 経験
  ・5～10年程度のサプライチェーン / コールドチェーンソリューションの営業・マーケティング経験
  ・B2B営業経験（潜在顧客の特定、営業計画の立案・アポイント取得、営業訪問・商談、顧客向けソリューションの提案、フォローアップまでの一連の流れに精通していること）
- フォワーダー（貨物輸送業者）および製薬会社との強いネットワークを持つ方

選考プロセス
書類選考→面接2－3回想定

Company Description