

**Morgan  
McKinley**

## クライアントパートナー | 製造業担当【外資系クラウドERP】

外資系ITコンサルにて、製造業向けにクラウドERPのセールスをリード。

### Job Information

**Recruiter**

Morgan McKinley

**Job ID**

1530416

**Industry**

Bank, Trust Bank

**Company Type**

International Company

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Tokyo - 23 Wards

**Salary**

Negotiable, based on experience

**Refreshed**

April 2nd, 2025 18:21

### General Requirements

**Minimum Experience Level**

Over 10 years

**Career Level**

Executive

**Minimum English Level**

Daily Conversation

**Minimum Japanese Level**

Native

**Minimum Education Level**

Associate Degree/Diploma

**Visa Status**

Permission to work in Japan required

### Job Description

外資系ITコンサルにて、製造業向けにクラウドERPのセールスをリード。クライアントと信頼関係を築き、新規ビジネスの開拓や戦略的なソリューションの提案につなげていただきます。関連部署と連携して最適なERPサービスを提供することで、国内メーカーの業務効率化や成長をサポートするやりがいのあるお仕事です。

#### 主な業務内容

- 製造業、メーカーのクライアントを担当。
- クライアントと長期的な関係を構築し、ビジネスニーズを深く理解してソリューションを適切にポジショニングすること。
- 営業チームと連携し、ビジネスオポチュニティやコスト効率等を考慮して最適なERPソリューションを提案すること。
- クライアントのニーズを分析し、ニーズに合ったサービス価値を提示して新規ビジネスを開拓すること。

- 営業戦略を推進し、売上目標を達成すること。
- 効果的なプロポーザルを提示するため、プリセールス、法務、デリバリーマネジメントチーム等関連部署と協力すること。
- 営業パイプラインの把握、売上予測、レポート等を通じて進捗やスケジュールを管理すること。
- マーケティング活動やキャンペーンを企画・実施し、売上向上とビジネス拡大を図ること。

Join a **leading Cloud ERP technology and professional services firm** as a **Client Partner**, driving **ERP solutions sales** for the **manufacturing industry**. This high-impact role involves **building strong client relationships, identifying new business opportunities, and leading strategic solutions** that enhance operational efficiency. You will collaborate with **cross-functional teams** to deliver cost-effective services and ensure long-term business growth.

#### Key Responsibilities

- Develop and maintain **long-term relationships** with manufacturing clients by understanding their business needs.
- Collaborate with the **sales team** to propose and present **tailored ERP service solutions**.
- Identify and develop **new business opportunities** by demonstrating the value of ERP services.
- **Drive sales strategies** to meet or exceed revenue targets.
- Lead and coordinate **cross-functional teams**, including pre-sales, legal, and delivery management, to ensure successful proposal execution.
- Manage **sales pipeline, forecasts, and reporting** to track progress and achieve deadlines.
- Conduct **marketing initiatives and campaigns** to drive revenue growth and expand business opportunities.

#### Required Skills

##### 必須条件

##### 経験・資格：

- ERPサービス営業の経験・実績5年以上。
- 営業パイプラインをしっかり管理し、売上を的確に予測できること。
- 複雑なソリューションセールスのクロージング経験。

##### ソフトスキル：

- 強力なリレーションシップマネジメント能力
- 関連部署と連携・協業する能力。

##### 語学力

- 日本語：ネイティブレベル。
- 英語：中級～ビジネスレベル。

##### 歓迎条件

- 製造業、メーカー向けのサービス営業経験があれば尚可。
- ITコンサルティング、ERP導入、製造業の業務プロセス最適化に関わった経験。
- クラウドERPシステムの知識および製造業特有のビジネス課題に関する理解。

##### この求人がおすすめの理由

- 大手メーカー等、国内の一流企業と協働し、ビジネス成長に貢献できます。
- 急成長中のERP市場において戦略的リーダーシップを発揮するチャンスです。
- 高いパフォーマンスを誇るコラボレーション型のチームで、成長しやすい環境。
- メーカー・製造業未経験でも挑戦OK！

##### Required Skills and Qualifications Experience:

- Minimum **5 years of successful services sales experience**, ideally in **ERP solutions for the manufacturing industry**.
- Proven ability to **manage sales pipelines, forecasts, and drive complex solution sales to closure**.

##### Soft Skills:

- Strong **relationship management** and **negotiation skills**.
- Excellent ability to **engage with executive stakeholders** and present business solutions effectively.

##### Language Requirements

- **Japanese:** Native level.
- **English:** Business level.

##### Preferred Skills & Qualifications

- Experience in **IT consulting, ERP implementation, or manufacturing process optimization**.
- Strong knowledge of **Cloud ERP systems** and industry-specific business challenges.

##### Why You'll Love Working Here

- Competitive **executive-level salary** (¥17M-¥20M).
- Opportunity to work with **top-tier clients in the manufacturing sector**.
- Lead **strategic digital transformation initiatives** in a fast-growing ERP market.
- **Collaborative, high-performing team** with opportunities for leadership growth.
- Work with a **global professional services firm driving ERP innovation**.

---

## Company Description

Morgan McKinleyは国際的な人材コンサルティング会社として、さまざまな業界・分野をリードする採用企業様と、スペシャリストとしてのスキルを有する人材とを結びつけるお手伝いをしています。1988年の創立以来、Morgan McKinleyの名は、「卓越した質のサービス」「市場知識の豊富さ」「No.1企業であり続けようとする強い意志」、そして何よりも「実績」を体現する会社として知られています。

リクルーティング スペシャリストである弊社コンサルタントまでお気軽にお問い合わせください。