



【Key Account Manager】ノルウェー本社・外資系 | 業界未経験可 | 直行直帰・リモート可、自由度の高い働き方

# 160年以上の歴史を誇る大手船舶会社「ウィルヘルムセングループ」100%出資

# Job Information

# **Hiring Company**

Wilhelmsen Ships Service Co., Ltd.

### Job ID

1532119

# Industry

Logistics, Storage

# **Company Type**

Large Company (more than 300 employees) - International Company

#### Job Type

Permanent Full-time

# Location

Tokyo - 23 Wards, Shinagawa-ku

# **Train Description**

Yamanote Line, Shinagawa Station

# Salary

6 million yen ~ Negotiable, based on experience

# Refreshed

April 25th, 2025 14:00

# General Requirements

# **Minimum Experience Level**

Over 3 years

# **Career Level**

Mid Career

# Minimum English Level

**Business Level** 

# Minimum Japanese Level

Native

# **Minimum Education Level**

High-School

# Visa Status

Permission to work in Japan required

# Job Description

# 求人のポイント

- **◆**これまでの法人営業経験+英語力を活かして、専門性の高い業界でのキャリアアップを目指せます。
- ◆業務習得後は、お客様先への直行直帰・リモートワーク・フレックスタイム制度を活用して、柔軟性の高い働き方が可能です。(残業は少なく、ON/OFFメリハリをつけて働くメンバーがほとんどです)
- ◆業界知識や扱う商材については入社後のキャッチアップでOK。先輩メンバー、テクニカルセールス部門がしっかりフォローいたします。

# ≪創業160年の超大手海運会社の100%出資≫

Wilhelmsen Ships Service は、商業船向けに各種の自社製品をグローバルに提供している会社です。 弊社の世界的なネットワークを駆使しつつ船会社等に弊社製品を売り込む【Key Account Manager】のポジションで、営業のご経験を生かすことができます。

# 仕事の内容

営業のポジションです。社内各関連部署(ローカル、グローバル)と連携をとり、既存顧客との新規ビジネスの開拓および 新規顧客の開拓を通じて、売上アップを実現します。

#### 具体的な業務内容

- 既存および新規顧客へ当社の商品群の営業活動を行う
- テクニカルセールス部門と協力し、商品群の売り上げ増進を図るための営業活動を行う
- 強固で測定可能な営業活動計画を策定し実行する

### 配属先情報

Report to: Head of Sales, Marine Product

# Required Skills

#### 必須

- 法人営業経験(3年以上目安)※異業界出身者も歓迎
- ビジネスレベルの英語力(読み・書き・会話)
  ※レポートラインのHead of Salesは日本人ですが、その上司は上海にいるVice Presidentです。
  各地域の社員、一部の顧客や社内の関係者のコミュニケーションは英語のため、英語の会話も抵抗なくできる方
- ネイティブレベルの日本語力(読み・書き・会話) 顧客はほとんどが日本人ですので、日本のマナーでコミュニケーションが取れる方、メールが書ける方
- デジタルツール(MS OfficeやCRMを含む)を使いこなす能力

#### 歓迎

- 有形商材の営業経験、ソリューション提案型の営業経験
- 海運業界およびマリンプロダクトへの知識や経験

### こんな方を求めています

- 顧客対応の経験がある方、応対スキルの高い方
- コミュニケーションスキルのある方
- 顧客との関係を築き、維持した実績のある方
- チームスピリットのある方
- 野心的で、商業的思考を持ち、成功への強い願望を持つ方
- 自ら仕事を計画し、組織化し、自立して業務を遂行できる方
- 変化を受け入れられる方
- フットワークが軽い方
- 結果志向で、営業における実績を証明できる方
- 時間管理と優先順位の割り振りを行い、期限を守ることができる方

# 雇用形態

正社員 (期間の定め:無)

試用期間 有 3ヶ月(試用期間中の勤務条件:変更無)

# 年収

年俸制(分割回数12回) 年俸6,000,000円~

営業インセンティブあり

# 勤務地

東京オフィス

東京都品川区北品川4-7-35 御殿山トラストタワー13F <アクセス>

- · JR山手線品川駅 徒歩10分
- ·京浜急行電鉄京急本線北品川駅 徒歩5分

喫煙環境:屋内禁煙(屋内喫煙可能場所あり)

転勤:原則なし

# 勤務時間

所定労働時間 07時間30分 休憩60分

事業場外みなし制度を適用。固定時間外手当を適用。

# 休日休暇

<年間休日123日>

完全週休2日制(土日休み)

祝日

年末年始休暇(6日)

年次有給休暇(初年度20日、日数は時期によって按分)

病気休暇(年間15日まで)

産休・育児休暇(取得実績あり)

# 手当/福利厚生

通勤手当、残業手当 (規定に基づき支給) 各種社会保険完備 退職金制度 (勤続3年以上で支給) 定年65歳 定年後再雇用制度あり フレックスタイム制度 リモートワーク可 (規定あり) 時短制度 (規定あり) 研修支援制度 出産・育児支援制度 資格取得支援制度 (規定あり) 総合福祉団体保険

選考内容

採用人数:1名 面接回数:2~3回 筆記試験:無 英語面談有

Company Description