



## キーアカウントマネージャー（フラワービジネス）◆原則直行直帰

世界100ヶ国以上に展開／英語が活かせる環境

## 募集職種

## 人材紹介会社

パーソルキャリア株式会社（バイリンガル・リクルートメント・ソリューションズ）

## 採用企業名

Job-00267794

## 求人ID

1479828

## 部署名

Sales

## 業種

その他

## 雇用形態

正社員

## 勤務地

千葉県

## 給与

900万円～1200万円

## 休日・休暇

National Holidays; 2 days off every week (weekends)

## 更新日

2024年07月10日 01:00

## 応募必要条件

## 職務経験

6年以上

## キャリアレベル

中途経験者レベル

## 英語レベル

流暢

## 日本語レベル

ネイティブ

## 最終学歴

大学卒：学士号

## 現在のビザ

日本での就労許可が必要です

## 募集要項

## ■役割目的：

- 指定された地域のエリアビジネスプランを構築し、維持する。
- 両ブランドを最適にカバーし、浸透させる。
- ビジネスパートナーの最適なポートフォリオを選択・管理することで、最適な市場アプローチを選択する。
- キーアカウントビジネス開発プロジェクトを管理する。

※既存の収益が250万米ドル以上で、約8~10社の販売代理店があります。

※直属の部下はいません。

※地理的範囲：日本、韓国、台湾

#### ■責任：

- ビジネスの販売目標と目標を達成する
- 顧客、生産者、YPL生産者、生産者協会の会合に対し、顧客向け製品のプレゼンテーションやトレーニング、技術トランスファー、製品メリットのコミュニケーションをすることにより、製品需要を創出する
- 必要に応じて、両ブランドの遺伝学を促進するためのワークショップ、セミナー、企業トライアルデー、商業デモンストレーションなどを開催する
- 予測、戦術計画入力、年間予算入力の舵取りと検証
- S&OPプラットフォームを通じて、月次報告に関連する情報をインプットする
- マーケットインテリジェンスとバリューチェーン情報をシンジエンタチームの関連メンバーにタイムリーにフィードバックする
- ビジネスを最大化するための魅力的な顧客主導型オファーの開発と提供
- 顧客が認識する価値に基づいた適切なバリュープライシングとトランザクションプライシングの開発・実施
- キャンペーンプランの共同開発、サポート、実行
- KPIをもとにディストリビューターのパフォーマンスを継続的に見直す
- ディストリビューターごとの売上予算と予測の見直しと管理
- ディストリビューターからシンジエンタのパフォーマンスに関するフィードバックを定期的に得て、必要なアクションを提案する
- 顧客との関係を維持し、高い顧客満足度を実現する

#### ■選考フロー：

書類選考(英文履歴書必須) →面接3回→オファー

※面接回数は場合によって変更となります。

※英語面接になります。

※選考途中に性格テスト(20分)が入る予定です。

#### ■給与補足：

記載年収はあくまで目安であり、経験・能力に応じて決定します。

#### ■昇給：年1回(4月)

#### ■業績賞与：年1回

---

### スキル・資格

#### ■必須条件：

- 学士号(農学が望ましい)、または園芸資格。8年以上の関連経験(種子ビジネス(小売または栽培業者)、アライドトレーダー、園芸サプライチェーン経験など)
- キーアカウントマネジメントスキルと流通主導の経験8年以上
- 競争環境の理解
- アグリビジネス経験：作物栽培方法と(可能であれば)作物保護製品に関する知識8年以上

---

### 会社説明

同社は欧州に本社を構え、世界90カ国以上で事業を展開するリーディングアグリビジネス企業です。農業と中間体の研究開発、製造、販売、輸出入、さらに種苗の生産、研究開発、販売、輸出入、斡旋などを手掛けています。農業事業ではトップシェアを誇り、種子事業でもグローバルで上位の地位を占めています。農業関連ビジネスにおいて世界で高い影響力を持ち、持続可能な農業の発展に貢献しています。