



National Business Development Manager | 医薬品輸送に特化した外資系国際物流企業

ハイブリッドワーク対応！語学力を活かせるグローバルなお仕事！

募集職種

人材紹介会社

EPSコンサルタンツ

採用企業名

医薬品輸送に強みを持つ外資系物流企業

求人ID

1508673

業種

物流・倉庫

会社の種類

外資系企業

雇用形態

契約

勤務地

東京都 23区, 江東区

給与

850万円 ~ 1000万円

勤務時間

9:00 - 18:00 (休憩時間1時間)

休日・休暇

完全週休二日制 (土日祝日休み)、年末年始、夏季、その他特別休暇有

更新日

2025年01月23日 07:00

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

ビジネス会話レベル

日本語レベル

流暢

最終学歴

高等学校卒

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

治験薬やバイオサンプルを取り扱っている顧客（製薬会社、研究機関、化学メーカー、大学等）に対して、安心安全な国際輸送サービスを提供する当社にて日本におけるビジネスチャンスと売上を創出、拡大、最大化し、組織全体の収益性と有効性を高める役割を担って頂きます。

◀業務詳細▶

- 市場シェア、売上高、利益に関して所定の目標を達成するための戦略を考案し、あらゆる手段を以て達成する。
- 販売目標およびコスト管理を達成するための予算計画および管理。
- 営業分析および業績分析を用いて、営業パイプラインの進捗状況を監視し、舵取りを行う。
- 顧客との関係深化を図り、ロイヤリティの醸成およびLTV最大化に努める。
- カスタマーサービス部門、オペレーション部門と密に連携し、顧客と交わした契約・SLA遵守に向けて、業務体制の構築を行う。
- マーケティング部門と協力してSEO、SEM、ソーシャルメディアマーケティングプロジェクトにおける代理店との関係を管理する。
- ワークショップやトレードショーなどのイベントを実施し、PR 関連活動をサポートする。
- 売上や顧客基盤の発展、担当エリアでの異常・トラブル、市場動向について常に情報を収集し、カントリーマネージャーへのレポートを行う。
- メンバーへの指導・教育を通じて、強固なチーム作りを行う。

変更の範囲：その他会社が定める業務

※本ポジションは2025年9月までの有期雇用契約を想定しております。

スキル・資格

- 流暢な日本語とビジネスレベルの英語
- 高いコミュニケーション能力、プロジェクト管理能力
- ローカルチームおよびバーチャルチームを管理、指導できる方
- 法人営業の経験があり、Key顧客管理の経験もしくは事業開発の経験を有する方
- 【歓迎】 PardotとSalesforceシステムの使用経験
- 【歓迎】 B2Bマーケティングの経験を有する方
- 【歓迎】 フォワーダー等物流業界での就労経験もしくは国際物流の知見を有する方

会社説明