



## 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

### 募集職種

#### 採用企業名

EMBALL'ISO Japan株式会社

#### 求人ID

1526779

#### 業種

物流・倉庫

#### 会社の種類

中小企業 (従業員300名以下) - 外資系企業

#### 雇用形態

正社員

#### 勤務地

東京都 23区

#### 給与

経験考慮の上、応相談

#### 更新日

2025年03月31日 10:00

### 応募必要条件

#### 職務経験

6年以上

#### キャリアレベル

エグゼクティブ・経営幹部レベル

#### 英語レベル

ビジネス会話レベル

#### 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

#### 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認
- ・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。

---

## スキル・資格

### 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

---

## 会社説明