【医療系サービス外資最大手】営業アカウント・マネージャー職！ | ワークライフバランス重視でグローバルに活躍できる！

大手外資系医療・旅行セキュリティサービス企業での既存顧客営業職

Job Information

Recruiter
EPS Consultants LLC

Job ID
1424121

Division
ビジネスディベロップメント

Industry
Other (Medical, Pharmaceutical)

Company Type
Large Company (more than 300 employees) - International Company

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Salary
4.5 million yen ~ 9 million yen

Salary Commission
Commission paid on top of indicated salary.

Work Hours
9:00-17:30 (残業発生時は月10 ~ 20h程度)

Holidays
土日祝、年末年始休暇、有給休暇 (15日以上)

Refreshed
November 16th, 2026 03:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level (Amount Used: English usage about 10%)

Minimum Japanese Level
Native Level

仏語、西語、葡語等その他言語ができる方歓迎

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

■既存顧客活動を担い、KPIおよび収益目標を達成する。

・チームを率いセールス目標、コンタクト対象、行動計画等のプランニング全般を行う。

・既存顧客へのフォローや、見込み顧客へのセールスコールやネットワーク形成を行う。

・顧客または見込み顧客の要望に応え、最適な提案書を作成する。

・マーケティングやオペレーション等社内の各部署と効果的に連携し、顧客獲得戦略の提案および話し合いを行う。

・市場調査を実施し、各業界における傾向、問題、および変化を把握し営業機会を獲得する。

Required Skills

・5年程度の無形商材分野での既存or新規営業の経験と実績がある方。

・B2Bのサービス提案やコンサルティング営業の経験がある方。

・医療、旅行、セキュリティサービスの興味または知識がある方が望ましい。

・優れたリーダーシップと管理スキルを発揮できる方が望ましい。

・クライアント訪問のための出張対応ができる方が望ましい。

Company Description

EPSコンサルタンツの人材サービス
EPSは1993年に創立された、人材紹介、人材アウトソーシング会社です。25年を越える人材紹介実績と共に東南アジアを中心とした事業展開を行っております。

EPSは小さなコンサルタント会社としてスタートし、年月を重ねながら多くのクライアント様と共に成長してきました。深い信頼は長いお付き合いに発展すると信じ、クライアント様のニーズを第一とした人材紹介サービスを提供することに力を注ぎ続けてきました。クライアント様のニーズを見極めることで、EPSは日々変わる人材ニーズの流れにも対応できる企業へと成長をし、現在も数多くのクライアント様からの指示を得ています。

今日の急速な経済の変化の中でも、企業様がこの変化をチャンスとして活用できるような柔軟でスピード感のあるサービスを人材業界の最前線で提供しております。

人材サービスを提供している国
日本 / シンガポール / マレーシア / フィリピン / タイ