CareerCross by JAC Recruitment

KUEHNE+NAGEL

ヘルスケア企業向けのキーアカウント営業／Key Account Manager Healthcare

世界トップクラスのグローバルフォワーダーで大型案件を扱うことが可能です！

Job Information

Hiring Company
Kuehne ＋ Nagel Ltd.

Job ID
1475093

Division
営業部

Industry
Logistics, Storage

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

Non-Japanese Ratio
Majority Japanese

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Koto-ku

Salary
Negotiable, based on experience

Salary Bonuses
Bonuses paid on top of indicated salary.

Work Hours
9:00-18:00

Holidays
土日祭日、夏季、年末年始

Refreshed
August 1st, 2025 09:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level (Amount Used: English usage about 50%)

Minimum Japanese Level
Business Level

Minimum Education Level
High-School

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

薬品・ヘルスケア業界担当キーアカウントマネージャー募集

Kuehne + Nagel Japan Ltd.では、お客様のニーズを深く理解し、付加価値のあるソリューションを提案することで、長期的なパートナーシップを築くことを目指しています。
今回募集するキーアカウントマネージャーは、東京を拠点とし、医薬品・ヘルスケア企業を担当いただきます。

業務内容

- 重要顧客との直接的な折衝：お客様とKuehne + Nagelのネットワークをつなぐ窓口となり、強固な関係構築をリード
- キーアカウント戦略の立案と実行：バリュープロポジションやソリューションの戦略的アプローチ、RFQやテンダーにおけるクネ・ナゲルの社内外の立ち位置を定義し、事業部門と連携して魅力的な価格とサービスを提供
- 新規案件の積極的な発掘：割り当てられた顧客とのビジネスやソリューションの拡大を図り、魅力的でボリュームのあるパイプラインと高い成約率を維持
- 定期的なレビューセッションの実施：顧客戦略と優先事項について顧客と調整・更新を行い、バリュープロポジションをブラッシュアップし、継続的な改善と革新を提案
- バーチャルアカウントチームとの連携：真のグローバルな顧客対応を確保し、世界中の関連するキーアカウントマネージャーネットワークと連携してベストプラクティスや営業案件を共有
- 月次業績の管理：数量、収益性、パイプライン、遅延などをモニタリングし、逸脱があった場合は迅速な対応を実施
- 新規案件のオペレーションへの引き継ぎ：顧客の要求事項とクネ・ナゲルのコミットメントが確実に達成されるよう、オペレーション部門へ円滑に引き継ぐ

Kuehne + Nagel Japan Ltd.へようこそ！

グローバルに挑戦できるキャリアを！

Kuehne + Nagelは、世界100カ国以上、1,300カ所以上の拠点に74,000人以上の従業員を擁する、世界トップクラスの物流企業です。
私たちは、コミットメントに溢れたダイナミックな営業チームの一員として、リレーションシップマネジメントスキルと専門的なビジネス知識を磨いていただけます。

Kuehne + Nagelでキャリアアップしませんか？

- プロフェッショナルな開発のための幅広いトレーニングと教育
- 競争力のある報酬
- グローバルネットワークでの積極的な関わり、コラボレーション、リーダーシップの機会
- 創造性の自由、責任の移譲、国際的なキャリア構築を支援
- 長期的なキャリアプランニングをサポート

Required Skills

応募資格

- 物流分野を専攻した学歴 (理想的)
- 地域をまたいだキーアカウントイニシアチブを推進し、チームの強い方向性とアイデンティティを確立するリーダーシップスキル
- 医薬品・ヘルスケア業界、または同様の急速に変化する業界に関する深い知識
- 顧客志向が高く、コミュニケーション能力に優れていること。顧客組織内の主要な担当者やクネ・ナゲル内部との間で協力と信頼に基づく関係を構築できること
- 最新の業界トレンドを取り入れ、継続的な改善を提供することで、お客様にとって効果的で長期的なソリューションを積極的に開発する戦略的思考力
- 相互の成功に向けて協力し合う、強力なグローバルな同僚と顧客のコミュニティを構築するチームエンゲージメントを育む意欲
- 日本語と英語の読み書き、会話が堪能であること

Kuehne + Nagelで、グローバルキャリアを歩み始めませんか？

Company Description