# アカウントエグゼクティブ（営業職）東京　★年収700万円以上　★法人営業の経験者歓迎(業界不問)

**★業界最大手で活躍してみませんか！（世界最大手　米国国際総合物流企業）**

## Job Information

**Hiring Company**
UPS Group

**Subsidiary**
ユーピーエス・ジャパン株式会社

**Job ID**
1475521

**Division**
営業

**Industry**
Logistics, Storage

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

**Non-Japanese Ratio**
Majority Japanese

**Job Type**
Permanent Full-time

**Location**
Japan

**Salary**
7 million yen ~ 8.5 million yen

**Salary Bonuses**
Bonuses paid on top of indicated salary.

**Salary Commission**
Commission paid on top of indicated salary.

**Refreshed**
November 4th, 2026 06:00

## General Requirements

**Minimum Experience Level**
Over 3 years

**Career Level**
Mid Career

**Minimum English Level**
Daily Conversation Level (Amount Used: English usage about 25%)

**Minimum Japanese Level**
Fluent Level

**Minimum Education Level**
Technical/Vocational College

**Visa Status**
Permission to work in Japan required

Job Description

**【概要】**
118年以上の歴史を持つアメリカの総合物流企業「UPS」の日本法人である私たち。
世界220以上の国と地域で 12万台以上の配送車両と289の自社機による ネットワークを生かした物流サービスを提供しています。
世界のグローバル化とともに国際輸送のニーズが高まる中、 最適化された物流サービスこそが お客様のビジネスを早期に成功させる鍵。
今回、国内のすべての企業に対して 物流コンサルティングや サプライチェーンマネジメントを提案してくださる ソリューション営業をお迎えします。実力を評価する環境のため、「実績を示して早く昇進したい」「成果に対して正当な報酬を得たい」という方なら 存分に力を発揮していただけるはずです。

**こんな方にピッタリな会社です**
●アメリカ大手企業で新しい領域にチャレンジしたい
●グローバルな環境で仕事がしたい
●118年の歴史ある企業で長く働きたい

**【業務内容】**

- 新規顧客開拓（輸出・輸入共）
- ご自身で獲得した顧客のケア（輸出・輸入共）
- Technology Tool導入の促進
- Solution Selling / Value Sellingの提案作成
- Daily/ Weekly/ Monthlyの営業レポート作成
- Sales Planの達成 Achieving sales plan

**★直行、直帰型の営業スタイル**
**★ご自身で予定を立てて出張スケジュールを管理できます**

**【キャリアパス】**
最初は先輩社員の元、マンツーマンで実践を踏まえて仕事をレクチャー。
その後独り立ちしていただきます。
将来は、実績に応じてより大きなアカウントを担当するポジションをお任せしたいと思っています。

**【当社について】**
当社は、世界220以上の国や地域で広範な総合物流ソリューションを提供する、世界最大規模の企業「UPS」の100%子会社です。2022年度の売上高は1003億ドルに上ります。「大切なものをお届けすることで未来につなぐ」の企業ミッションの下、世界53万4千人以上の従業員は、シンプルかつ力強い戦略「お客様第一」「社員主導」「イノベーション重視」を尊重しています。

**【雇用形態】正社員**

**【年収】700万円～850万円**
固定給＋インセンティブ　＋固定賞与（年２回）＋変動賞与（年１回）
※経験・能 を考慮します。
※試 期間3ヶ あり（期間中の給与・待遇に差異はありません）

**【勤務地】**
東京都港区芝浦4-13-23 MS芝浦ビル13F

- JR山手線「田町」徒歩13分
- 都営新宿線・都営三田線「三田駅」徒歩１5分

**【勤務時間】**
9：00～18：00（休憩1時間）事業場外みなし労働制

**【休日休暇】**

- 年間休 120
- 完全週休2 制（　・　）
- 祝
- 年末年始休暇
- 有給休暇
- 特別休暇（毎年３日付与）
- 慶弔休暇
- 産前産後休暇
- 育児休暇

**【手当/福利厚生】**

- 昇給年1回
- 各種社会保険完備
- 職務手当
- 外部研修費 負担
- 勤続表彰制度
- 団体総合福祉保険制度（保険金全額会社負担）
- 退職金制度
- 確定拠出型年金

- 従業員アシスタントプログラム ( EAP )
- 交通費全額 給 ( 月 5 万円まで支給 )

## Required Skills

**【必要なスキル】**

- 社内スタッフ・顧客とのコミュニケーションスキル
- 各種Sales Initiativeの対応力・実行力
- 積極的に新規営業が出来る方
- セルフマネージメントが出来る方
- チャレンジ精神旺盛な方
- 基礎的な英語力 ( 初級レベル、e-mailによるやり取り )
- PC Skill (MS Word/ Excel/ PowerPoint)

**【歓迎条件】**

- 法人営業 ( B2B ) の実務経験がある方
- 物流業界、商社、メーカーでの海外営業経験
- 新規顧客開拓の成功実績

## Company Description