



【Key Account Manager】ノルウェー本社・外資系 | 業界未経験可 | 直行直帰・リモート可、自由度の高い働き方

160年以上の歴史を誇る大手船舶会社「ウィルヘルムセングループ」100%出資

## Job Information

### Hiring Company

Wilhelmsen Ships Service Co., Ltd.

### Job ID

1532119

### Industry

Logistics, Storage

### Company Type

Large Company (more than 300 employees) - International Company

### Job Type

Permanent Full-time

### Location

Tokyo - 23 Wards, Shinagawa-ku

### Train Description

Yamanote Line, Shinagawa Station

### Salary

6 million yen ~ Negotiable, based on experience

### Refreshed

May 2nd, 2025 00:00

## General Requirements

### Minimum Experience Level

Over 3 years

### Career Level

Mid Career

### Minimum English Level

Business Level

### Minimum Japanese Level

Native

### Minimum Education Level

High-School

### Visa Status

Permission to work in Japan required

## Job Description

### 求人のポイント

- ◆これまでの法人営業経験+英語力を活かして、専門性の高い業界でのキャリアアップを目指せます。
- ◆業務習得後は、お客様先への直行直帰・リモートワーク・フレックスタイム制度を活用して、柔軟性の高い働き方が可能です。（残業は少なく、ON/OFFメリハリをつけて働くメンバーがほとんどです）
- ◆業界知識や扱う商材については入社後のキャッチアップでOK。先輩メンバー、テクニカルセールス部門がしっかりフォローいたします。

◀創業160年の超大手海運会社の100%出資▶

Wilhelmsen Ships Service は、商業船向けに各種の自社製品をグローバルに提供している会社です。弊社の世界的なネットワークを駆使しつつ船会社等に弊社製品を売り込む【Key Account Manager】のポジションで、営業のご経験を生かすことができます。

### 仕事の内容

営業のポジションです。社内各関連部署（ローカル、グローバル）と連携をとり、既存顧客との新規ビジネスの開拓および新規顧客の開拓を通じて、売上アップを実現します。

### 具体的な業務内容

- ・ 既存および新規顧客へ当社の商品群の営業活動を行う
- ・ テクニカルセールス部門と協力し、商品群の売り上げ増進を図るための営業活動を行う
- ・ 強固で測定可能な営業活動計画を策定し実行する

### 配属先情報

Report to: Head of Sales, Marine Product

## Required Skills

### 必須

- ・ 法人営業経験（3年以上目安）※異業界出身者も歓迎
- ・ ビジネスレベルの英語力（読み・書き・会話）  
※レポートラインのHead of Salesは日本人ですが、その上司は上海にいるVice Presidentです。各地域の社員、一部の顧客や社内の関係者のコミュニケーションは英語のため、英語の会話も抵抗なくできる方
- ・ ネイティブレベルの日本語力（読み・書き・会話）  
顧客はほとんどが日本人ですので、日本のマナーでコミュニケーションが取れる方、メールが書ける方
- ・ デジタルツール(MS OfficeやCRMを含む) を使いこなす能力

### 歓迎

- ・ 有形商材の営業経験、ソリューション提案型の営業経験
- ・ 海運業界およびマリンプログラクトへの知識や経験

### こんな方を求めています

- ・ 顧客対応の経験がある方、対応スキルの高い方
- ・ コミュニケーションスキルのある方
- ・ 顧客との関係を築き、維持した実績のある方
- ・ チームスピリットのある方
- ・ 野心的で、商業的思考を持ち、成功への強い願望を持つ方
- ・ 自ら仕事を計画し、組織化し、自立して業務を遂行できる方
- ・ 変化を受け入れられる方
- ・ フットワークが軽い方
- ・ 結果志向で、営業における実績を証明できる方
- ・ 時間管理と優先順位の割り振りを行い、期限を守ることができる方

### 雇用形態

正社員（期間の定め：無）

試用期間 有 3ヶ月（試用期間中の勤務条件：変更無）

### 年収

年俸制（分割回数12回）

年俸6,000,000円～

営業インセンティブあり

### 勤務地

東京オフィス

東京都品川区北品川4-7-35 御殿山トラストタワー13F

<アクセス>

・ JR山手線品川駅 徒歩10分

・ 京浜急行電鉄京急本線北品川駅 徒歩5分

喫煙環境：屋内禁煙（屋内喫煙可能場所あり）

転勤：原則なし

### 勤務時間

所定労働時間 07時間30分 休憩60分

事業場外みなし制度を適用。固定時間外手当を適用。

### 休日休暇

<年間休日123日>

完全週休2日制（土日休み）

祝日

年末年始休暇（6日）

年次有給休暇（初年度20日、日数は時期によって按分）

病欠休暇（年間15日まで）

産休・育児休暇（取得実績あり）

### 手当/福利厚生

通勤手当、残業手当（規定に基づき支給）  
各種社会保険完備  
退職金制度（勤続3年以上で支給）  
定年65歳 定年後再雇用制度あり  
フレックスタイム制度  
リモートワーク可（規定あり）  
時短制度（規定あり）  
研修支援制度  
出産・育児支援制度  
資格取得支援制度（規定あり）  
総合福祉団体保険

**選考内容**

採用人数：1名  
面接回数：2～3回  
筆記試験：無  
英語面談有

---

**Company Description**