



【みなとみらい】Sales Manager / セールスマネージャー | 外資系大手IT企業

BPO大手 | 世界トップクラスのCXソリューション

Job Information

Hiring Company

Japan Concentrix

Job ID

1535090

Industry

Other (IT, Internet, Gaming)

Job Type

Permanent Full-time

Location

Kanagawa Prefecture, Yokohama-shi Nishi-ku

Train Description

Minatomirai Line, Minatomirai Station

Salary

9 million yen ~ 11 million yen

Work Hours

9 : 00 ~ 18 : 00 (休憩60分、8時間勤務)

Refreshed

November 28th, 2025 02:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

世界中の人が利用するあの有名な外資系IT企業を担当するチームでのセールスマネージャーのポジションです

外資系大手IT企業プロジェクトでのセールスマネージャーとして、収益の創出と事業の成長を推進するためにサイト全体の販売予測を担当し、チーム内における全ての運営業務をお任せいたします。

顧客の成功アクション（オンボーディング、採用、ヘルスチェック、および顧客の声）や収益維持のアクション（製品/サービス契約の更新、延長、アップセル、拡張）を通じて、チームのパフォーマンスを推進するための支援を行っていただきます。

主な業務内容は以下の通り

- ・ チームをリードし、特定のビジネスターゲットの達成、週次/月次/四半期ごとに割り当てられたパフォーマンスターゲットの達成、および高い顧客満足度の確保
- ・ 正しく継続的な売上予測の提供、およびCRM内データの正確な管理
- ・ チームメンバーの営業活動ためにあらゆる障害を取り除き課題解決のための支援
- ・ チームの通話時間と生産性をモニター、また週次のパフォーマンスレビューおよびコーチングセッションの実施
- ・ データ、パフォーマンス、および顧客体験トレンドの分析、およびクライアントや担当地域に対する戦略的な営業手法とベストプラクティスの開発
- ・ クライアント企業のサービスや市場の最新動向の把握、およびチーム全体においての最新のトレンドと市場情報のアライン
- ・ エスカレーションポイントとして、問題発生時の迅速な対応
- ・ 営業ディレクターや外部のクライアントとのバランスの取れたコミュニケーションの維持、および戦略的な関係構築と発展
- ・ クライアント企業担当者との連携、およびレポートや予測の作成
- ・ チーム全体が運営計画目標、営業目標、およびクライアントパフォーマンスターゲット（CPT）を達成するための貢献
- ・ インセンティブおよび営業パフォーマンスインセンティブの調整
- ・ すべてのパートナーとの良好な関係を構築、および顧客の期待に応えるための総体的な貢献
- ・ 担当地域内の課題を理解し、それに対処するための戦略の考案

雇用形態：正社員 *3か月の試用期間有

想定年収：900万～1,100万円 *経験考慮の上、当社規定に準ずる

勤務地：横浜市西区みなとみらい3-6-3 MMパークビル11階（横浜オフィス）

- ・ みなとみらい線みなとみらい駅直結
※現在、原則全員在宅勤務しており、今後についても在宅勤務を優先する勤務形態とすることが決定しています。
このポジションは、オフィス勤務かハイブリッド勤務に移行する可能性があるため、横浜みなとみらいで勤務できる方を募集しています。

【休日】

- ・ 完全週休2日制（土日祝）
- ・ 年次有給休暇
- ・ 日本特別休暇（3日）
- ・ 誕生月休暇
- ・ 傷病休暇（5日）
- ・ 感染症休暇（10日）
- ・ ボランティア休暇
- ・ その他特別休暇（忌引、結婚、受験、出産等）

【福利厚生】

- ・ 社会保険完備（関東ITソフトウェア健保加入）
- ・ 団体障害保険、団体生命保険、団体所得保険加入
- ・ 各種研修制
- ・ 永 勤続表彰
- ・ 定期健康診断
- ・ EAP（従業員支援プログラム）

ご応募後の選考プロセス：ご応募 → 書類選考 → 人事面談 → 2次面接 → 3次面接 → 内定

- ・ オンライン面接が基本となります。
- ・ 採用プロセスが一部変更になる可能性があります

Required Skills

【必須条件】

- ・ テクノロジー関連にて5年以上営業職での実績が伴う職務経験をお持ちの方
- ・ ピープルマネジメント経験：5年以上
- ・ 日英両語での適切なコミュニケーション（読み書き、会話）が取れる方
- ・ 当該オフィスに通勤できる方

【歓迎条件】

- ・ オペレーションと戦略構築のご経験をお持ちの方
- ・ 顧客体験への情熱とチーム成果を推進する意欲をお持ちの方
- ・ 優れたコーチングのご経験をお持ちの方
- ・ 優れた従業員の育成と保持の実績をお持ちの方
- ・ ベストプラクティスを通じて収益を最大化したご経験をお持ちの方
- ・ Salesforce.comまたは同様のCRMでのご経験をお持ちの方
- ・ マネージャーとしての問題解決能力をお持ちの方
- ・ 多様なチームおよび、変化が激しい環境を楽しむことのできる方

Company Description

