



管理職待遇 営業職 エリアセールススーパーバイザー

■世界最大手 ■米国国際総合物流企業

Job Information

Hiring Company

UPS Group

Job ID

1544654

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

Osaka Prefecture, Osaka-shi Minato-ku

Train Description

Chuo Line, Asashiobashi Station

Salary

10 million yen ~ 12 million yen

Salary Bonuses

Bonuses paid on top of indicated salary.

Work Hours

9 : 00~18 : 00 (休憩1時間)

Refreshed

April 8th, 2026 03:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Fluent (Amount Used: English usage about 50%)

Minimum Japanese Level

Fluent

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

職種：エリアセールススーパーバイザー

本役割は、営業部門の戦略遂行とパフォーマンス最大化を目的として、データドリブンな営業マネジメント、営業戦略構築、チームコーチング、パフォーマンス管理、他部署連携を包括的に担う営業リーダー職である。UPS DRIVE を中心とした各種データ分析に基づき、営業戦略を立案・実行し、チームの成果最大化を支援するとともに、営業プロセスの改善と人材育成を継続的に推進する。

【主要職務内容】

1. セールスプラン達成のための戦略立案・実行

- UPS DRIVE/Pipeline/Einsteinなどのデータを用いた営業トレンド分析と機会創出支援
- 新規開拓および既存顧客の拡大を推進する営業戦略の構築と遂行
- Japan Strategy、BP Initiative に基づく事業成長施策の実行・進捗管理
- Daily/Weekly/Monthly の営業指標を用いたパフォーマンス分析および改善提案

2. 営業チームマネジメント・コーチング

- セールスプラン達成に向けたチームメンバーへの分析結果の共有、アドバイス、活動指導
- OJS（顧客同行）による営業スキル評価と、S2S/SSN/DPS を活用したコーチング
- トレーニングニーズの特定および育成計画の設計・実行
- チームの強み・課題を可視化し、継続的なフィードバックと支援を提供
- パフォーマンス不振者への PIP 実施を含む、フェアで客観的な評価・改善プロセスの運用
- チームのモチベーション向上と高いエンゲージメントの醸成

3. 業務プロセス、コンプライアンス、契約管理

- UPS ポリシーおよびコンプライアンス遵守の徹底
- 課員の顧客契約内容のレビューおよび適切な価格戦略の指導
- 複雑な商談の戦略構築支援および利益最大化に向けた助言
- 契約に基づく収益確保の管理（顧客の利用傾向分析を含む）
- 営業活動の標準手順への準拠の確認

4. 顧客・市場情報の収集とレポートニング

- 顧客動向、購買傾向、競合情報（戦略・価格・能力等）の収集とレポート提供
- UPS DRIVE を活用した AE（営業担当）のパイプライン管理と顧客活動の可視化
- 営業統計（商談時間配分、活動量等）の分析とレポート作成
- メンバーが自身の活動・成果を把握できるようなモニタリング環境の整備

5. 跨部門連携（Cross-functional Collaboration）

- マーケティング、オペレーション、通関、ハブ等の関係部署と営業部の橋渡し
- 顧客課題解決のための社内調整および必要情報の提供
- 他部署と協働してサービス提供品質を向上し、営業活動を支援

総括：

このポジションは、データ分析 × 営業戦略 × 人材育成 × 組織横断調整 を高いレベルで遂行し、営業成果と事業成長の双方に寄与するハイレベルな営業リーダー職である。

応募資格

大学卒業以上

【待遇・福利厚生】

- 月給
- 確定拠出年金制度
- 財形貯蓄制度
- 退職金制度
- 通勤交通費 (月5万円まで支給)
- 従業員アシスタントプログラム (EAP)
- 団体総合福祉保険制度 (保険料全額会社負担)

【休暇制度】

- 年末年始休暇
- 特別休暇付与 (年3日間)
- 慶弔休暇
- 育児休暇(規定あり)
- 介護休暇(規定あり)

【勤務時間・曜日】

- 勤務時間：9:00～18:00
- 完全週休2日制(土日)

【昇給】

- 年1回 (4月)

【賞与】

- 固定賞与年2回(年5ヶ月分)
- Management Incentive Plan

【保険制度】

- 健康保険
- 厚生年金
- 雇用保険
- 労災保険

【勤務地】

<大阪府>

- 事業所: 大阪府大阪市港区石田3-3-16
- 営業エリア: 大阪府、京都府 近郊

【その他】

- オンライン面接を行います。
 - 試用期間: 3ヶ月
 - 試用期間中の労働条件: 同条件
 - 雇用形態: 正社員
-

Required Skills

職務要件

- 営業力、営業管理能力、指導力
- 会社指針の理解力、実行力
- 論理的思考、戦術策定力
- 英語力（社内外でコミュニケーション有）
- 社内スタッフ、及び顧客とのコミュニケーション・交渉スキル
- PC Skill (MS Word/ Excel/ PowerPoint)
- インセンティブ対象（目標を達成した場合に達成度に応じて支給）の給与体系になります。

Company Description