



【みなとみらい】戦略アカウントマネージャー | リモートワーク | 英語力活かせる

世界有数のアシュアランスパートナー

Job Information

Hiring Company

LRQA Limited

Job ID

1553687

Industry

Other

Job Type

Permanent Full-time

Location

Kanagawa Prefecture, Yokohama-shi Nishi-ku

Train Description

Minatomirai Line, Minatomirai Station

Salary

7 million yen ~ 11 million yen

Work Hours

9:00~17:00 (実働7時間)

Holidays

土日、国民の祝日、年末年始（12/30～1/4）、夏季休業（8/13）

Refreshed

January 7th, 2026 09:00

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

【LRQAとは】

LRQAは、クライアントへの献身、市場における革新、そしてリスク管理における深い専門知識を体現する企業です。私たちは、認証、カスタマイズされたアシュアランス、サイバーセキュリティ、検査、研修における世界的リーダーとして成長してきました。

私たちはその歴史に誇りを持っていますが、私たちが「今」どうあるかが、私たちとクライアントの「これから」をつくります。共有された価値観と、何十年にもわたる経験を組み合わせることで、安全で持続可能な未来の構築をサポートします。

- 現在、50か国で事業展開
- 2,500人以上の従業員
- 年間収益：3億1,500万ポンド
- 60,000社以上のクライアントを支援

ポジションの目的：

LRQAの使命は、「デジタルに対応したアシュアランス・プロバイダー」として、クライアントが変化するリスク環境を乗り越える手助けをすることです。

私たちは以下を通じてこれを実現します：

- 食品、サイバーセキュリティ、ESGなどの主要分野でリーダーとなること
- デジタル変革により、クライアントとの取引をより簡単にすること
- 世界をよりクリーンで、安全かつ持続可能にするサービスポートフォリオの提供

ビジネス・アシュアランス事業部は、世界的に認知されるプロフェッショナルなアシュアランスサービス提供組織です。マネジメントシステムの認証や専門的なアドバイス、トレーニング、カスタムアシュアランスプログラムの提供を行っています。

役割と責任：

- 既存およびターゲットの戦略的アカウントから新たなビジネスチャンスを開拓・獲得
- クライアント内のキーパーソンとの強固な関係構築
- 売上最大化と成長を目的とした戦略的販売施策の実行
- 買収や新製品開発で加わった新たな製品・サービスの導入
- 戰略的提案書（RFPなど）の作成や入札プロセスの主要メンバーとして貢献
- 地域支援が必要なグローバルアカウントへの対応窓口として、他のSAM(Strategic Account Manager)/GAM(Global Account Manager)と連携

具体的な業務内容：

成果重視の業務遂行

- 初期は年収換算で50万～300万ポンド相当のアカウントを管理・拡大
- 新規ロゴ（顧客）獲得、売上成長、契約維持が主なKPI
- 戰略の策定と社内チームとの協業による目標達成を推進

アカウントマネジメントスキル

- 成長戦略と連動した戦略的アカウントプランの作成・実行
- 顧客企業のネットワークを拡大し、顧客満足と売上最大化に注力
- 他部署（マーケティング、サービス提供チームなど）と協力し成功を目指す

パイプライン管理

- 自身の営業パイプラインの管理と目標達成への調整
- 他のSAMやGAMと連携し、地域・国単位での機会を最大化
- 見込み金額・ステージ・アクション日・クロージング予測などを正確に管理

アカウントプランの準備・実行

- 各戦略アカウントに対して明確な成長計画を立案

- 優先順位をつけて営業活動・マーケティング支援を実施

契約更新・RFP管理

- 契約更新プロセスの管理、再入札の回避、または再契約の獲得
- 新規ビジネス案件では、リードまたはサポート役として提案活動に参加

問題解決

- 顧客の課題を特定し、LRQA製品・サービスによるカスタムソリューションを提供

市場知識と戦略優先順位の設定

- 業界に関する高い戦略的理解と知見を維持
- クライアントとの対話を通じて、新製品・サービス導入の足掛かりを築く

営業会議・報告業務

- セールス会議、事業部リーダー会議等でのレポート提出と状況報告を担当

Required Skills

応募資格：

必須要件：

- B2B環境における類似業務での販売実績（最低2年以上）、年次売上目標の達成経験
- 大手企業との戦略的提携・ソリューション提案経験
- 大規模アカウントの契約価値を2桁成長で伸ばした実績
- 英語および、拠点地域でビジネスに広く使われるもう1言語での流暢なコミュニケーション力
- 経営層向けへの提案プレゼン資料作成・発表経験
- 見積、入札、提案管理、価格戦略の知識
- マーケティングを含む社内他部署との協業経験
- 標準的なITスキル（Salesforce使用経験、業務用ツールの使用に慣れていること）

歓迎要件：

- ビジネスアシュアランス業界での経験
- 関連分野の学士号または同等の学歴と職務上での実績

Company Description