



セールスマネージャー / Sales Manager ※世界基準のセキュリティコンサルティングとソリューションを提供

世界最大のセキュリティソリューショングループ

Job Information

Hiring Company

G4S Secure Solutions Japan K.K.

Job ID

1562324

Industry

Other

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

4.5 million yen ~ Negotiable, based on experience

Work Hours

9:00 - 18:00

Holidays

土日祝日

Refreshed

October 23rd, 2025 13:07

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 1 year

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

【業務内容】

■会社概要 (About Us)

G4S Japanは、世界最大のセキュリティソリューショングループであるアライドユニバーサルの一員です。我々は、日本市場において独自のポジションを確立しています。国内の巨大警備会社とは一線を画し、グローバルな視点を持つ多国籍企業に対し、世界基準のセキュリティコンサルティングとソリューションを提供しています。現在、日本事業部は著しい成長を

遂げており、少数精鋭のチームで事業が急拡大する、エキサイティングなフェーズにあります。

■ポジション概要 (Position Summary)

セールスマネージャーは、当社の持続的かつ収益性の高い成長を最前線で牽引する、極めて重要なポジションです。あなたは、当社のユニークな強みを深く理解し、ターゲットとなる顧客層に対して課題解決のためのコンサルティング営業を実践していただきます。短期的な売上目標の達成だけでなく、新規顧客開拓と既存の重要顧客との関係深化を通じて、当社のビジネスを次のステージへと導く戦略的な役割を担います。

■主な職務内容 (Key Responsibilities)

1. 営業戦略 (Sales Strategy)

- カントリーマネージャーと連携し、日本の市場環境に合わせた営業戦略を策定・実行する。
- ターゲットとなる顧客セグメントを特定し、市場シェア拡大のためのアクションプランを推進する。

2. 新規顧客開拓 (New Business Development)

- 潜在顧客との関係を構築し、G4Sのソリューションがどのように顧客の課題を解決できるかを提案する。
- 営業パイプラインを積極的に管理し、リードの発掘から契約締結までの一連のプロセスを主導する。

3. 既存顧客管理 (Key Account Management)

- 担当する主要顧客（キーマccount）との長期的な関係を維持・発展させ、アップセル・クロスセルの機会を創出する。
- 顧客満足度を最大化し、契約更新を確実にすることで、安定した収益基盤を構築する。

4. 入札管理 (Bid Management)

- 入札案件を主導し、技術チームや経営陣と連携しながら、顧客にとって魅力的で競争力のある提案書を作成・提出する。

5. 臨時のプロジェクト対応 (Handling Ad-Hoc Project)

- 必要に応じた人員配置の調整、見積書の作成、クライアントとの連絡、請求書の送付、および関連業務の管理。

6. 社内連携とレポーティング (Internal Collaboration & Reporting)

- 国内外の関連部署と緊密に連携し、顧客に最適なソリューションを提供する。
- CRMツールを用いて営業活動を正確に記録し、売上予測や進捗状況を経営陣に定期的に報告する。

【雇用形態】

正社員

【給与】

月給35万円、賞与1ヵ月

【就業時間】

9:00 - 18:00

【勤務地】

東京都内（テレワーク可）

【休日休暇】

土日祝日、有給休暇

【待遇・福利厚生】

交通費全額支給
社会保険完備

Required Skills

【必須経験・スキル】

- ・ 法人営業1年以上の実務経験。
- ・ 日本語（ネイティブレベル）および英語（ビジネスレベル以上）の高い語学力。
- ・ 優れたコミュニケーション能力、交渉力、プレゼンテーション能力。

【歓迎するスキル・経験】

- ・ 警備、リスクマネジメント、または関連するプロフェッショナルサービス業界での営業経験。
- ・ 外資系企業での勤務経験、または多国籍なチームとの協業経験。

【求める人物像 (Ideal Candidate Profile)】

- ・ 自発的に行動し、戦略的に思考できる方。
- ・ プレッシャーのかかる環境下でも、高い成果を出すことに意欲的な方。
- ・ 少数精鋭のチームで働くことを楽しみ、他部署と円滑に連携できる方。

Company Description