



Territory Account Executive Water System

NSF Japan株式会社での募集です。法人営業（その他）のご経験のある方は...

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company

NSF Japan株式会社

Job ID

1567051

Industry

Other

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

6 million yen ~ 8.5 million yen

Work Hours

09:00 ~ 18:00

Holidays

【有給休暇】入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】完全週休二日制 土 日 祝日 年末年始

Refreshed

December 11th, 2025 13:00

General Requirements

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

【求人No NJB2343056】

国際的に認められている第三者認証機関であるNSF Internationalの日本法人にて、Water System（水領域システム）のテリトリー・アカウント・エグゼクティブとして、Water System事業部門におけるアジア太平洋地域における売上の創出と販売パイプラインの構築を担っていただきます。

Key Job Responsibilities include but are not limited to:

- Responsible for developing/growing customers to key account level

- 50 % Face to Face / 50 % Transaction
 - Partners with business units for delivery/completion of strategic projects
 - Experience developing and maintaining strong customer relationships within the Territory/Program beyond quality assurance function to expand business offerings
 - Knowledge/experience in targeted territory/program account planning and territory management.
 - Managing and maintaining a pipeline and ensuring all sales administration is current using Sales Force CRM software
-

Required Skills

- 4 year degree required
 - 1 2 years of sales experience required
 - Knowledge/experience of Sales in Japan (preferably in chemicals/water domain)
 - Account planning and territory management experiences
 - Willingness and ability to travel
 - English Proficiency (to better communicate manager and colleagues)
-

Company Description

NSFは1944年の設立以来、地球規模で人々の健康の向上に尽力しています。微生物学者、毒物学者、化学者、エンジニア、環境および公衆衛生の専門家など、世界中の何千人もの従業員が公衆衛生および環境のための規格開発、製品認証、検査、監査、コンサルティング、教育およびリスクマネジメントなどのサービスを提供しています。