



【業界未経験者OK！】法人営業マネージャー（新規営業）

業界経験不要、英語話せなくても応募可

Job Information

Hiring Company

Gerson Lehrman Group

Subsidiary

GLG-Gerson Lehrman Group

Job ID

1569380

Division

Sales Team

Industry

Think Tank, Research Institute

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less) - International Company

Non-Japanese Ratio

Majority Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Train Description

Hibiya Line, Kamiyacho Station

Salary

7.5 million yen ~ 14 million yen

Salary Bonuses

Bonuses paid on top of indicated salary.

Work Hours

9:00~18:00

Holidays

土日祝日

Refreshed

January 29th, 2026 11:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

None (Amount Used: English usage about 25%)

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

GLGは、世界最大級のインサイト・ネットワークです。企業（ビジネスの意思決定者）と適切な有識者をつなぎ、ビジネスリーダーが自信を持って意思決定を行うための支援を行っています。GLGが提供しているインサイトは、新規事業開発、市場参入、海外展開、M&Aなど、社会や企業の将来を左右する重要なプロジェクトにおける課題解決や意思決定に活用されています。

GLGのサービスは、Fortune100に入る世界のリーディングカンパニー、日本の大手事業会社、トップクラスの外資系金融サービス企業、戦略コンサルティングファームなどにおいて、幅広く活用されています。

■募集背景

GLGはグローバルに事業を展開しています。特に近年、日本への投資や日本企業の海外事業拡大を背景に、日本国内企業から有識者インタビューや各種インテリジェンスソリューションへの認知や需要が拡大しています。日系メーカー等大手企業の需要の取り込みを加速するため、営業メンバーを増員します。

■今回募集しているポジション

GLGの日本ビジネスディベロップメントチームでは、ビジネスデベロップメントマネージャーを募集しています。担当セクター内の法人顧客の開拓を担っていただきます。

市場インテリジェンスサービスに対する強い関心をお持ちで、国際的かつ成果志向のチームでご活躍いただける方を歓迎します。

GLGでは、クライアント企業のマネジメント層やミドルマネジメント層のニーズに応じて、最適なソリューションを提供しています。営業は戦略的かつ提案型であり、社内のプロダクトや技術専門チームと連携しながら、GLGの総合的な価値を追求していきます。

Position Responsibilities:

- Directly engage and build relationships with key prospects at the target companies via phone, in-person meetings and email
- Expand the business relationship within key client companies
- Articulate GLG's market leadership, premium brand, and value proposition in a differentiated manner
- Exhibit customer-centricity, content mastery and command of current trends in client end markets
- Develop account plans for top named prospects and strategies for a defined territory
- Work creatively and collaboratively with internal colleagues—client solutions, product, marketing, legal, finance—to accelerate sales cycle and close new business
- Spearhead world-class user and team on-boarding sessions with new clients and users
- Effectively communicate GLG's Mission, Vision, and Strategy
- Represent the core values that underpin GLG's culture and brand
- Key performance metrics for this role include core B2B sales activities (i.e. outreach, meetings, new client acquisition), opportunity/pipeline management (i.e. waterfall through stages), new closed revenue and speed of adoption of products/services upon closing.
- Candidates for this position should have a demonstrated ability to be creative and commercial and/or have a track record of overachieving in a performance-based environment, preferably but not exclusively, in the intangible B-to-B solution or consulting/research industry. A demonstrated interest in and understanding of the content that matters to your client base is vital

Required Skills**■求める人物像**

<必須スキル・経験>

- 以下いずれかの分野での新規開拓法人営業経験（5年以上が目安）
- BtoBソリューション等無形商材の営業経験（マーケットインテリジェンス（リサーチ／コンサルティング）、SaaSや情

報サービス

ー日系大手企業に対するデューデリジェンス支援、コンサルティング、独立系調査業務の経験

- 英語力につきましては、ビジネスレベルの読み書きが可能な方を対象としています。会話力は必須ではありませんが、入社後に学ぶ意欲のある方を歓迎いたします。

<歓迎スキル・経験>

- 営業活動を計画的に進められる方
- チームワークと、自律性を両立できる方
- 粘り強く、目標達成に向けてアクションを継続できる方

What We Offer :

待遇・福利厚生・各種制度：GLG全社員に下記福利厚生制度を用意しています

- 入社日から適用される医療保険、傷害保険、生命保険、毎月の医療手当あり
- 休日・休暇：完全週休二日制（土日）、祝日休み
- 年間有給数：20日、勤続年数5年以上で毎年25日付与
- 語学コース等の学習手当
- 産前・産後休暇
- ジムメンバーシップ、無料で利用できるウェルビーイングサポートアプリ等
- ハイブリッド勤務（2025年時点）

報酬について

GLGは、公正で公平な報酬慣行にコミットしています。実際の報酬は、候補者ごとに異なるいくつかの要因に基づいて決定されます。これには、スキルセット、経験の深さ、資格、特定の勤務地などが含まれますが、これらに限りません。特定の役職では、インセンティブ報酬が適用される場合もあります。

About GLG / Gerson Lehrman Group

GLG is the world's insight network. Our clients rely on GLG's global team to connect with powerful insight across fields from our network of approximately 1 million experts (and the hundreds of new experts we recruit every day).

We serve thousands of the world's best businesses, from Fortune 500 corporations to leading technology companies to professional services firms and financial institutions. We connect our clients to the world's largest and most varied source of first-hand expertise, including executives, scientists, academics, former public-sector leaders, and the foremost subject matter specialists.

GLG's industry-leading compliance framework allows clients to learn in a structured, auditable, and transparent way, consistent with their own internal compliance obligations and the highest professional ethical standards. Our compliance standards are a major competitive differentiator and key component of the company's culture.

To learn more, visit www.GLGinsights.com.

Gerson Lehrman Group, Inc. ("GLG") is an equal opportunity employer and will not discriminate against any employee or applicant on the basis of age, race, religion, color, marital status, disability, gender, national origin, sexual orientation, veteran status, or any classification protected by federal, state, or local law.

Company Description