

営業・アカウントマネジメントディレクター

知的財産（IP）関連のサービスおよびテクノロジーを提供するリーディングカンパニー

Job Information

Recruiter

Michael Page

Job ID

1574961

Industry

Other

Company Type

Large Company (more than 300 employees)

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

Negotiable, based on experience

Refreshed

January 27th, 2026 17:45

General Requirements

Career Level

Entry Level

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Business Level

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

本ポジションでは、営業およびアカウント管理を担当し、ビジネスサービス業界におけるクライアント関係の構築と維持を目指します。柔軟な働き方を活かし、成長する企業の中でキャリアを築く絶好の機会です。

企業情報

当社はビジネスサービス業界に特化した中規模企業で、業界内での信頼と実績を誇ります。顧客に最適なサービスを提供することを重視し、革新的なソリューションを提供しています。

職務内容

- クライアントのニーズを理解し、最適なソリューションを提案する
- 新規顧客の開拓および既存顧客との関係維持
- 営業戦略の立案と実行
- 売上目標の達成に向けた計画策定と実施
- 市場動向の分析と競合他社の調査

- ・社内チームとの連携を通じたプロジェクトの進行管理
- ・定期的なクライアントミーティングの実施と報告
- ・営業活動に関するデータの収集と分析

条件・待遇

- ・ハイブリッド勤務の柔軟なワークスタイル
- ・安定した中規模企業での就業機会
- ・充実したキャリアアップの可能性

この魅力的なポジションにご興味がある方は、ぜひご応募ください。

To apply online please click the 'Apply' button below. For a confidential discussion about this role please contact Hanako Hashiba on +81368328914.

Required Skills

優れた営業およびアカウントマネジメントのプロフェッショナルに求められる要件としては、以下のような点が挙げられます。

- ・営業またはアカウント管理の経験
- ・ビジネスサービス業界での知識や関心
- ・顧客志向で問題解決能力に優れていること
- ・優れたコミュニケーションスキルと交渉力
- ・結果を重視し、目標達成に向けた意欲があること
- ・柔軟な働き方に対応できる能力

Company Description

本ポジションでは、営業およびアカウント管理を担当し、ビジネスサービス業界におけるクライアント関係の構築と維持を目指します。柔軟な働き方を活かし、成長する企業の中でキャリアを築く絶好の機会です。