

Michael Page

www.michaelpage.co.jp

Associate Vice President, Sales - Japan

ENS - AVP, Sales, Japan

Job Information

Recruiter

Michael Page

Job ID

1586212

Industry

Other (Consulting and Professional Services)

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

8 million yen ~ 14 million yen

Salary Bonuses

Bonuses paid on top of indicated salary.

Refreshed

April 9th, 2026 14:27

General Requirements

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Fluent

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

このポジションでは、日本の公共セクターにおける営業活動をリードし、顧客との関係構築を通じてビジネス成長を実現します。セールスチームの一員として、戦略的な営業計画を立案し、実行することが求められます。

Client Details

この企業は、公共セクターを対象とした営業活動を専門とする中規模の組織です。国内外で事業を展開しており、業界内で信頼を築いています。

Description

- 日本国内の公共セクターにおける営業戦略の立案および実行
- 既存顧客との関係維持および新規顧客の開拓
- 市場動向の分析および競合他社の調査
- 売上目標の達成と営業チームのサポート
- 営業活動に関連するレポートの作成と提出

- 社内の他部署との連携を通じたプロジェクトの推進
- 顧客ニーズに応じたソリューションの提案
- イベントや会議でのネットワーキング活動

Job Offer

- 年収8,000,000円～14,000,000円
- 週1日の在宅勤務制度
- 安定した中規模企業での正社員雇用
- 公共セクターにおけるキャリア発展の機会

この魅力的なポジションにご関心がございましたら、ぜひご応募ください。あなたのスキルと経験を活かして、新たな挑戦に踏み出しましょう！

To apply online please click the 'Apply' button below. For a confidential discussion about this role please contact Diyana Nakai on +81357337169.

Required Skills

A successful AVP, Sales - Japan should have:

- 営業、特に公共セクターでの実績
- 優れたコミュニケーション能力とプレゼンテーションスキル
- 戦略的思考と問題解決能力
- 日本市場の深い理解と顧客ネットワーク
- 英語と日本語のビジネスレベルの言語スキル
- 目標達成に向けた高いモチベーション
- チームと協力して成果を上げる能力

Company Description

日本国内の公共セクターにおける営業戦略の立案および実行
既存顧客との関係維持および新規顧客の開拓
市場動向の分析および競合他社の調査
売上目標の達成と営業チームのサポート
営業活動に関連するレポートの作成と提出
社内の他部署との連携を通じたプロジェクトの推進
顧客ニーズに応じたソリューションの提案
イベントや会議でのネットワーキング活動