

www.michaelpage.co.jp

Sales Manager, FTSE 100 Index Company

Sales, Global B2B exhibitions organiser

Job Information

Recruiter

[Michael Page](#)

Job ID

1586348

Industry

Other (Consulting and Professional Services)

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

6.5 million yen ~ 7.5 million yen

Refreshed

April 12th, 2026 11:54

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

メディア&エージェンシー業界での経験を活かし、営業部門をリードするポジションです。クライアントとの関係構築や売上向上に貢献できるセールスマネージャーを募集しています。

Client Details

この企業は、メディア&エージェンシー業界において確固たる地位を築いている大規模な組織です。革新的なサービスを提供し、業界内での信頼を得ています。

Description

- 営業戦略の策定および実行
- 既存クライアントとの関係強化および新規クライアントの開拓
- 売上目標の達成に向けたチームの指導とサポート
- 市場動向の分析および競合他社の調査
- 社内外の関係者との円滑なコミュニケーション
- 営業プロセスの効率化と改善提案
- 定期的な営業レポートの作成と提出
- 顧客満足度向上のための施策の実施

Job Offer

- フレックスタイム制度あり
- 東京を拠点とした勤務
- 魅力的な福利厚生とキャリアアップのチャンス
- メディア&エージェンシー業界での経験を活かせる環境

このポジションに興味をお持ちいただけましたら、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 Diyana Nakai on +81357337169.

Required Skills

A successful Sales Manager should have:

- メディア&エージェンシー業界での営業経験
- 優れたコミュニケーションスキルと交渉力
- 顧客ニーズを理解し、適切な提案ができる能力
- 営業チームを効果的にマネジメントできるスキル
- 市場動向を分析し、戦略に反映できる知識
- 目標達成に向けた意欲と行動力

Company Description

営業戦略の策定および実行
既存クライアントとの関係強化および新規クライアントの開拓
売上目標の達成に向けたチームの指導とサポート
市場動向の分析および競合他社の調査
社内外の関係者との円滑なコミュニケーション
営業プロセスの効率化と改善提案
定期的な営業レポートの作成と提出
顧客満足度向上のための施策の実施