



【外資／管理職待遇】 エリアセールススーパーバイザー | データ分析×営業戦略×組織マネジメント

世界最大手物流会社UPS | 年収1000万～ | 英語×外資のグローバル環境

## Job Information

### Hiring Company

UPS Group

### Job ID

1586459

### Division

営業

### Industry

Logistics, Storage

### Company Type

Large Company (more than 300 employees) - International Company

### Non-Japanese Ratio

Majority Japanese

### Job Type

Permanent Full-time

### Location

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

### Train Description

Yamanote Line, Tamachi Station

### Salary

10 million yen ~ 12 million yen

### Salary Bonuses

Bonuses paid on top of indicated salary.

### Work Hours

9 : 00～18 : 00 (休憩1時間)

### Holidays

完全週休2日制(土日祝)

### Refreshed

April 17th, 2026 17:12

## General Requirements

### Minimum Experience Level

Over 3 years

### Career Level

Mid Career

### Minimum English Level

Fluent (Amount Used: English usage about 50%)

### Minimum Japanese Level

Fluent

### Minimum Education Level

Bachelor's Degree

**Visa Status**

Permission to work in Japan required

**Job Description****■Job Summary**

本ポジションは、営業組織の成果最大化に向けて、データ分析に基づく営業戦略の立案・実行、営業チームのマネジメントおよび育成を担う営業リーダー職です。

UPS独自のデータ基盤（UPS DRIVE等）を活用し、営業プロセスの最適化、パフォーマンス管理、組織力強化を推進し、事業成長に貢献いただきます。

**■職務内容****① 営業戦略・データ分析**

- ・ 営業データ（UPS DRIVE / Pipeline等）を活用した分析および戦略立案
- ・ 新規開拓・既存深耕を含む営業戦略の実行
- ・ KPI管理およびパフォーマンス改善の推進

**② チームマネジメント・育成**

- ・ 営業メンバーへの指導・コーチング（同行・フィードバック含む）
- ・ トレーニング計画の策定・実行
- ・ パフォーマンス評価および改善支援（PIP含む）

**③ 営業プロセス・収益管理**

- ・ 契約内容のレビューおよび価格戦略の最適化
- ・ 複雑な商談における戦略支援
- ・ 収益最大化に向けた営業プロセス改善

**④ クロスファンクショナル連携**

- ・ マーケティング・オペレーション等との連携
- ・ 顧客課題解決に向けた社内調整
- ・ サービス品質向上の推進

データ分析 × 営業戦略 × 人材育成 × 組織横断調整 を高いレベルで遂行し、営業成果と事業成長の双方に寄与するハイレベルな営業リーダー職です。

**【勤務地】**

- ・ 事業所：大阪府大阪市港区石田3-3-16
- ・ 営業エリア：大阪府、京都府 近郊

**【勤務時間・曜日】**

- ・ 勤務時間：9:00～18:00
- ・ 完全週休2日制(土日祝)

**【待遇・福利厚生】**

- ・ 確定拠出年金制度
- ・ 財形貯蓄制度
- ・ 退職金制度
- ・ 通勤交通費(月5万円まで支給)
- ・ 従業員アシスタントプログラム（EAP）
- ・ 団体総合福祉保険制度(保険料全額会社負担)

**【保険制度】**

- ・ 健康保険
- ・ 厚生年金
- ・ 雇用保険
- ・ 労災保険

**【休暇制度】**

- ・ 年末年始休暇
- ・ 特別休暇付与（年3日間）
- ・ 慶弔休暇
- ・ 育児休暇(規定あり)
- ・ 介護休暇(規定あり)

**【昇給】**

年1回（4月）

**【賞与】**

固定賞与年2回(年5ヶ月分)

※Management Incentive Planとして、インセンティブ対象（目標を達成した場合に達成度に応じて支給）の給与体系になります。

詳しくは面接時にお話いたします。

#### 【その他】

- オンライン面接を行います。
- 試用期間: 3ヶ月
- 試用期間中の労働条件: 同条件
- 雇用形態: 正社員

---

## Required Skills

### ■必須要件

- 法人営業経験および営業マネジメント経験
- データ分析に基づく営業戦略立案・実行経験
- チーム育成・コーチング経験
- 英語でのビジネスコミュニケーション能力

### ■歓迎要件

- KPI/パイプライン管理の実務経験
- 価格戦略・契約交渉の経験
- クロスファンクショナルな業務推進経験

---

## Company Description