Senior Account Management Specialist｜急成長フードデリバリーの営業リード

US上場グローバルテクノロジー企業の日本法人

Job Information

Recruiter
Talentus K.K.

Job ID
1592943

Industry
Internet, Web Services

Company Type
Large Company (more than 300 employees) - International Company

Non-Japanese Ratio
About half Japanese

Job Type
Permanent Full-time

Location
Japan

Salary
5 million yen ~ 14 million yen

Salary Bonuses
Bonuses included in indicated salary.

Salary Commission
Commission included in indicated salary.

Refreshed
November 18th, 2026 02:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 6 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Basic Level (Amount Used: English usage about 25%)

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
High-School

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

Senior Account Management Specialist Field Sales / フードデリバリー事業

企業概要

当社クライアントは、急成長中のフードデリバリーサービスを展開するグローバルテクノロジー企業です。

同社が運営するサービスは、送料・サービス料無料を特徴とするフードデリバリープラットフォームで、和食、洋食、ヘルシー志向の料理、デザート、ドリンクなど、幅広い選択肢をユーザーに提供しています。

現在、北海道、東北、関東、中部、関西、広島、九州など、日本全国の主要エリアでサービスを展開しており、今後もさらなるエリア拡大と加盟店ネットワークの強化を進めています。

サービス開始から短期間で大きく成長しており、アプリは500万ダウンロードを突破。フードデリバリー領域において高い成長性と注目度を持つサービスです。

また、同社はUS上場グローバルテクノロジー企業の日本法人として、テクノロジー、物流、データ活用、顧客志向のサービス設計を強みに、より便利で信頼性の高いフードデリバリー体験の提供を目指しています。

ポジション概要

Senior Account Management Specialistとして、担当エリアにおける加盟店・ブランドパートナーの開拓、関係構築、営業戦略の実行、チームリード、エリア別・店舗別の成果分析などを担当いただきます。

本ポジションは、単なる新規営業ではなく、地域ごとの市場分析やセレクション強化を通じて、各エリアにおけるサービス成長を推進する重要な役割です。

担当エリアの飲食店・ブランドパートナーに対してサービスの導入提案、入店支援、プロモーションプログラムの提案を行い、ユーザーにとってより魅力的な選択肢を増やしていくことがミッションです。

営業拠点は複数エリアにあり、全国各地で事業拡大をリードいただける方を募集しています。

業務内容

主に以下のような業務をご担当いただきます。

- 担当エリアにおける加盟店・ブランドパートナーの新規開拓
- 飲食店・ブランドパートナーへのサービス導入提案
- 加盟店の入店支援、安定稼働に向けたフォローアップ
- プロモーションプログラムや販売促進施策の提案
- 営業戦略の立案および実行
- 担当営業チームのリード、メンバー育成、目標達成支援
- エリア別、加盟店別、チャネル別の営業指標分析
- 市場分析、競合分析、セレクション分析を通じた営業インサイトの抽出
- 現場の課題把握および改善施策の実行
- 社内関係部署と連携した加盟店獲得・運営改善の推進
- 担当エリアにおける事業成長、売上拡大、加盟店ネットワーク強化

このポジションの魅力

- 急成長中のフードデリバリーサービスの拡大フェーズに関われる
- 全国各エリアで事業成長をリードできるField Salesポジション
- 加盟店・ブランドパートナーの開拓から関係構築、成長支援まで幅広く担当できる
- 営業戦略の立案、実行、成果分析まで一貫して関われる
- US上場グローバルテクノロジー企業の日本法人で、スピード感と安定性の両方がある
- 営業経験を活かしながら、プラットフォームビジネスや地域拡大戦略に携われる
- 将来的に営業リード、エリアマネジメント、事業開発領域へのキャリア拡大も期待できる

Required Skills

必須要件

以下のご経験をお持ちの方。

- B2CまたはB2B営業経験7年以上
- 多様な商品・サービスにおける直接営業経験
- 新規開拓営業、法人営業、フィールドセールス、アカウントマネジメントいずれかの経験
- 戦略的思考に基づき、課題を定義し、解決策を導き出せる方
- 営業目標に対して主体的に行動し、成果創出にコミットできる方
- 社内外の関係者と円滑にコミュニケーションできる方

歓迎要件

以下いずれかのご経験・志向をお持ちの方は歓迎します。

- 飲食、フードデリバリー、外食、リテール、EC、プラットフォームビジネスでの営業経験
- 地域密着型の営業経験
- 加盟店開拓、代理店営業、パートナー営業の経験
- 営業チームのリード、育成、マネジメント経験
- 営業戦略の立案から実行まで携わった経験
- KPI分析、売上分析、エリア分析をもとに営業活動を改善した経験

- スピード感のある成長企業、スタートアップ、外資系企業での勤務経験
- 現場視点を持ちながら、戦略的に営業活動を推進できる方
- 担当エリアの市場特性を理解し、実行戦略に落とし込める方

勤務地

全国複数エリアで募集しています。

具体的な営業拠点・担当エリアについては、候補者様のご希望やご経験、募集状況に応じてご相談となります。

求める人物像

このポジションは、営業経験を活かしながら、急成長中のプラットフォームビジネスでより大きな裁量を持って事業成長に関わりたい方に適しています。

単に商品やサービスを販売するだけでなく、担当エリアの市場を分析し、加盟店・ブランドパートナーとの関係を構築しながら、地域全体の成長を推進していく役割です。

現場に深く入り込み、顧客や加盟店の課題を理解し、スピード感を持って改善・提案・実行できる方を求めています。

Company Description