

Michael Page

www.michaelpage.co.jp

チャンネルセールスマネージャー（B2B・個人貢献型）

チャンネルセールスマネージャー（B2B・個人貢献型）

Job Information

Recruiter

Michael Page

Job ID

1595299

Industry

Machinery

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less) - International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

8 million yen ~ 10 million yen

Salary Commission

Commission included in indicated salary.

Refreshed

June 5th, 2026 15:41

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Daily Conversation

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

本ポジションは、日本市場における建設・産業・関連B2B分野の顧客を対象に、ディストリビューターを通じたチャンネルセールスを担う個人貢献型ポジションです。販売戦略の実行から市場開拓まで、現場に近い立場でビジネス成長に貢献します。

企業情報

当社クライアントは、産業・安全・プロフェッショナル向け製品を提供するグローバルB2B企業です。日本市場においては、ディストリビューターネットワークを通じて、建設・産業分野の顧客を幅広く支援しています。

職務内容

- ディストリビューターを通じたチャンネルセールス活動の推進
- 建設・産業分野の顧客向け販売機会の創出および拡大
- 担当地域・チャンネルにおける販売計画の実行
- 製品提案、価格調整、販促施策の展開
- 販売実績、市場動向、競合情報の収集・報告
- 社内関係部門（営業支援・マーケティング等）との連携
- ※ピープルマネジメントは含まれません

条件・待遇

- 年収：8,000,000円～10,000,000円
- リモートワーク可能
- 建設・産業分野における安定した市場基盤
- グローバル企業での中長期キャリア形成

To apply online please click the 'Apply' button below. For a confidential discussion about this role please contact Linh Pham on +813 6832 8670

Required Skills

- B2B営業、チャンネルセールス、または代理店営業の経験
- 建設、産業、製造業向けビジネスの経験があれば尚可
- 自立して営業活動を推進できる方
- 顧客および代理店との信頼関係構築力
- 出張対応が可能な方（国内）

Company Description

当社クライアントは、産業・安全・プロフェッショナル向け製品を提供するグローバルB2B企業です。日本市場においては、ディストリビューターネットワークを通じて、建設・産業分野の顧客を幅広く支援しています。