

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

1595465

Industry

Machinery

Company Type

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

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

9 million yen ~ 10 million yen

Salary Bonuses

Bonuses included in indicated salary.

Salary Commission

Commission included in indicated salary.

Refreshed

June 8th, 2026 18:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

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

本ポジションは、日本市場における代理店・販売パートナーの管理および新規チャンネル開拓を担う、個人貢献型のチャンネルセールスロールです。エンドユーザーへの直接営業は行わず、パートナー戦略を通じて市場拡大と売上成長を推進します。

企業情報

当社クライアントは、安全・産業分野におけるソリューションを提供するグローバルB2Bメーカーです。日本市場では、

ディストリビューターを中心とした販売モデルを採用し、安定した事業基盤を築いています。

職務内容

- 既存ディストリビューターおよび販売パートナーの関係構築・管理
- 新規チャネルおよび代理店の開拓・オンボーディング
- チャネル戦略および販売施策の実行
- パートナー向け製品・価格・プロモーション施策の展開
- 販売実績、パイプライン、市場動向のモニタリング
- 社内関連部門（マーケティング、営業支援等）との連携
- ※エンドユーザーへの直接営業・ピープルマネジメントは含まれません

条件・待遇

- チャネル戦略に専念できる明確な個人貢献型ロール
- 安全・産業分野における安定した市場とブランド力
- グローバル企業での中長期的なキャリア形成
- 想定年収：1000万円（トータル）

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

- チャネルセールス、代理店営業、またはパートナービジネスの経験
- エンドユーザー営業ではなく、チャネル管理・拡大に関わった経験
- 自立して業務を推進できる方
- パートナーとの中長期的な関係構築ができる方
- 国内出張に対応可能な方

Company Description

当社クライアントは、安全・産業分野におけるソリューションを提供するグローバルB2Bメーカーです。日本市場では、ディストリビューターを中心とした販売モデルを採用し、安定した事業基盤を築いています。