



【外資系認証サービス】グローバルキーアカウントマネージャー | 横浜勤務

シニアアカウントマネージャーや事業開発、マネジメント職への明確なキャリアパスあり

Job Information

Recruiter

Morgan McKinley

Job ID

1595766

Industry

Bank, Trust Bank

Job Type

Permanent Full-time

Location

Kanagawa Prefecture

Salary

Negotiable, based on experience

Refreshed

June 10th, 2026 22:05

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 6 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Fluent

Minimum Japanese Level

Fluent

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

世界的に高い評価を受ける外資系認証・検査・品質保証サービス企業にて、グローバルキーアカウントマネージャーを募集しています。

本ポジションでは、戦略的な大手顧客を担当し、長期的な関係構築と事業拡大を推進していただきます。自動車、製造業、電子機器、エネルギーなど幅広い業界のグローバル企業と連携しながら、品質保証、認証、サイバーセキュリティ、コンプライアンスソリューションの提案営業を行う重要なポジションです。

シニアアカウントマネージャーや事業開発、マネジメント職への明確なキャリアパスあり。

世界的に信頼される企業ブランドで長期的なキャリアを築きませんか？

主な職務内容

- 大手戦略顧客との長期的な関係構築およびアカウント拡大の推進
- 顧客の主要窓口として高い顧客満足度の維持・向上を実現
- キーアカウント戦略および年間アクションプランの策定・実行
- ソリューション提案型営業を通じた新規ビジネス機会の創出
- 契約交渉およびグローバルフレームワーク契約の推進
- 営業、オペレーション、技術部門など社内関係者との連携による顧客課題解決
- クロスファンクショナルなプロジェクトを推進し、事業拡大を支援
- 市場動向や顧客ニーズを分析し、中長期的な成長機会を創出

A globally recognized leader in **testing, inspection, certification, and compliance services** is seeking a **Global Key Account Manager** to drive strategic client growth and expand key customer partnerships across multiple industries. This role offers the opportunity to work with multinational organizations, leading account development initiatives while delivering solution-based services that support quality, safety, cybersecurity, and regulatory compliance.

You will manage strategic global accounts, develop long-term business plans, and collaborate with international stakeholders to drive revenue growth and strengthen customer relationships. This is an ideal opportunity for experienced account management professionals seeking exposure to global clients and complex business development initiatives.

Key Responsibilities

- Build and maintain long-term relationships with key accounts, senior executives, and strategic stakeholders.
- Serve as the primary point of contact for major customers, ensuring exceptional client satisfaction and account growth.
- Develop and execute key account strategies, annual business plans, and revenue growth initiatives.
- Identify new business opportunities through consultative selling and solution-based account development.
- Lead contract negotiations and support strategic framework agreements with key customers.
- Collaborate with sales, operations, and technical teams to deliver customer-focused solutions.
- Drive cross-functional initiatives to support business expansion and strengthen customer engagement.
- Monitor market trends and customer requirements to identify opportunities for long-term growth.

Required Skills

必須条件 経験・資格：

- キーアカウントマネジメント、戦略アカウントマネジメント、法人営業、事業開発経験5〜10年以上
- 大手顧客との関係構築および事業拡大を成功させた実績
- ソリューション営業またはコンサルティブセールスによる新規案件獲得経験
- 複数部門を横断したステークホルダーマネジメント経験
- SalesforceなどCRMツールを活用したアカウント管理および営業戦略立案経験
- 大卒以上、または同等の実務経験

ソフトスキル：

- リレーションシップ構築力（重要顧客やエグゼクティブと信頼関係を築けること）
- コミュニケーション能力（提案やソリューションを効果的にプレゼンし、ステークホルダーをまとめられること）
- ビジネス推進力（顧客ニーズを見極め、積極的にビジネスチャンスを生み出し、推進できること）

語学力：

- 日本語：流暢
- 英語：ビジネスレベル以上

歓迎条件

- グローバル企業または多文化環境での業務経験
- 国際的なキーアカウントプログラムやグローバル顧客管理経験
- 戦略立案、事業モデル構築、グローバル契約交渉経験
- 認証・検査・品質保証、製造業、自動車業界、電子機器業界での経験

この求人をおすすめの理由

- グローバル企業や大手顧客と協業するダイナミックな仕事です
- キーアカウントマネジメント、ソリューション営業、事業開発の専門性を高められます
- 自動車、製造業、エネルギーなど多様な業界について学ぶことができます
- リモートワークやフレックスタイム制度あり
- 充実した研修制度と継続的な学習機会
- シニアアカウントマネージャーや事業開発、マネジメント職への明確なキャリアパスあり
- 基本給1,000万円以上（経験スキルにより応相談）+ ボーナスの高報酬案件です
- 世界的に信頼される企業ブランドで長期的なキャリアを築きませんか？

Required Skills and Qualifications **Experience:**

- 5-10 years of experience in Key Account Management, Strategic Account Management, Business Development, or related customer-facing roles.
- Proven success developing and managing strategic customer relationships that drive long-term business growth.
- Experience identifying, developing, and closing new business opportunities through consultative or solution-based sales approaches.
- Experience coordinating cross-functional stakeholders across multiple business functions.
- Hands-on experience using CRM platforms such as Salesforce for account planning, pipeline management, and customer analysis.
- Bachelor's degree or equivalent professional experience.

Soft Skills:

- Exceptional relationship-building and stakeholder management skills.
- Strong communication, presentation, and influencing capabilities.
- Strategic mindset with the ability to identify customer needs and create long-term growth opportunities.
- Proactive and consultative approach to business development.
- Strong organizational skills and the ability to manage multiple priorities effectively.
- Ability to collaborate across multicultural and international business environments.

Language Requirements:

- Japanese: Fluent.
- English: Fluent.

Preferred Skills & Qualifications

- Experience working within global or multicultural business environments.
- Experience managing international key account programs and global stakeholder relationships.
- Experience supporting strategic planning, business model development, or global framework contract negotiations.
- Background in testing, certification, compliance, industrial services, manufacturing, automotive, electronics, or related industries.

Why You'll Love Working Here

- Work with multinational clients across diverse industries and international markets.
- Develop expertise in strategic account management, solution selling, and business growth initiatives.
- Gain valuable global exposure through collaboration with international stakeholders and cross-functional teams.
- Flexible working environment with remote work options, flex-time, and strong work-life balance.
- Continuous learning opportunities through professional training and development programs.
- Exposure to a wide range of industries including automotive, manufacturing, electronics, and energy.
- Clear career progression into senior account management, business development, and leadership positions.
- Join a globally respected organization with a strong reputation for quality, innovation, and professional growth.

Company Description

Morgan McKinleyは国際的な人材コンサルティング会社として、さまざまな業界・分野をリードする採用企業様と、スペシャリストとしてのスキルを有する人材とを結びつけるお手伝いをしています。1988年の創立以来、Morgan McKinleyの名は、「卓越した質のサービス」「市場知識の豊富さ」「No.1企業であり続けようとする強い意志」、そして何よりも「実績」を体現する会社として知られています。

リクルーティング スペシャリストである弊社コンサルタントまでお気軽にお問い合わせください。