

【1500 ~ 2000万円】【東京】Senior Director Relationship Sales Greater …

世界最大級の総合物流グループの日本法人での募集です。 法人営業（その他）のご経…

Job Information

Recruiter
JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company
世界最大級の総合物流グループの日本法人

Job ID
1617255

Industry
Logistics, Storage

Company Type
International Company

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
15 million yen ~ 20 million yen

Work Hours
09:00 ~ 17:45

Holidays
詳細は求人ご紹介時にご案内いたします。

Refreshed
October 29th, 2026 20:00

General Requirements

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Fluent Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2418370】
* Manage and grow the regular sales segment through the management of competencies and activities of a Sales Force Group and established segment sales strategy. *

・ Lead the Relationship Sales organization to achieve revenue growth profitability market penetration and customer satisfaction objectives.
・ Develop and execute strategic sales plans for major and key accounts including customer retention competitor

displacement
and business expansion initiatives.
・ Build and maintain strong relationships with key customers acting as a trusted advisor and driving performance improvement
solutions aligned with customer needs.
・ Collaborate with Marketing Finance and senior leadership teams to drive commercial growth margin improvement customer
acquisition and cash flow objectives.
・ Ensure effective implementation of sales strategies processes and campaigns across targeted industry segments and customer portfolios.
・ Drive sales excellence through account planning pipeline management contract compliance coaching and performance reviews.
・ Maintain profitability by enforcing pricing discount and margin management standards across the Relationship Sales channel.
・ Develop a high performing sales organization through coaching performance management succession planning talent development and employee engagement initiatives.
・ Monitor and report on Relationship Sales performance ensuring alignment with country regional and global commercial objectives.
・ Lead assigned commercial projects and continuously improve sales effectiveness customer experience and operational performance.

ーー

＊営業組織の能力開発や営業活動のマネジメント、および確立されたセグメント別営業戦略を通じて、既存顧客向け営業組織（Relationship Sales）の成長と拡大を推進する。＊

＜主な責任・業務内容＞
・売上成長、収益性向上、市場シェア拡大、顧客満足度向上を実現するため、Relationship Sales組織を統括・リードする。
・主要顧客および重要顧客に対する営業戦略を策定・実行し、顧客維持、競合他社からのシェア獲得、取引拡大を推進する。
・重要顧客との強固な信頼関係を構築・維持し、信頼できるアドバイザーとして顧客ニーズに沿った業務改善・業績向上ソリューションを提案する。
・マーケティング部門、財務部門、経営層と連携し、売上拡大、利益率向上、新規顧客獲得、キャッシュフロー改善を推進する。
・対象業界ならびに顧客ポートフォリオに対し、営業戦略、営業プロセス、各種キャンペーンを効果的に展開する。
・アカウントプランニング、案件パイプライン管理、契約遵守、営業コーチング、パフォーマンスレビューを通じて営業力向上を推進する。
・適切な価格設定、値引き管理、利益率管理を徹底し、Relationship Salesチャネルの収益性を維持・向上させる。
・コーチング、人事評価、後継者育成計画、人材開発、従業員エンゲージメント向上施策を通じて、高い成果を生み出す営業組織を構築する。
・Relationship Sales組織の業績をモニタリング・分析し、日本国内、リージョン、グローバルの事業目標との整合性を確保する。
・担当する営業プロジェクトを主導し、営業効率、顧客体験、業務オペレーションの継続的な改善を推進する。

Required Skills

■Essential
・ Speaking and writing skills in Japanese / English are required.
・ Consultancy skills
・ Project management skills
・ Software skills（Word Excel PowerPoint etc.）

Company Description

ご紹介時にご案内いたします