

セールスマネージャー

セールスマネージャー

Job Information

Recruiter
Michael Page

Job ID
1623472

Industry
Machinery

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

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
7.5 million yen ~ 10 million yen

Refreshed
November 17th, 2026 11:13

General Requirements

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

東京の産業・製造業のセールスマネージャーとして、テクノロジー・通信業界における営業活動を担い、顧客との関係構築と商談の推進を行います。営業部門の一員として、案件の進捗を管理し、売上目標に向けた営業計画を実行します。

企業情報

同社は東京に拠点を置く産業・製造業の企業です。

職務内容

- 顧客ニーズを把握し、商談機会の創出から提案、交渉、受注までを一貫して推進する
- 担当顧客との継続的なコミュニケーションを通じて、信頼関係を構築・維持する
- 営業計画を策定し、目標達成に向けて日々の営業活動を実行する
- 案件パイプラインを管理し、進捗状況や優先順位をモニタリングする
- 商談の状況、顧客からの要望、受注見込みを整理し、関係者へ共有する
- 顧客との打ち合わせを設定・実施し、提案内容や次のアクションを明確にする

- 営業活動の結果を振り返り、営業計画やアプローチに反映する
- 営業部門内の関係者と連携し、円滑な案件推進につなげる

条件・待遇

- 雇用形態：正社員
- 給与：JPY 7,650,000〜JPY 9,350,000
- 通勤手当
- 社会保険
- 健康保険
- 週2回の在宅勤務
- 勤務地：東京

セールスマネージャーのポジションにご関心をお持ちの方は、ご応募をお待ちしています。

To apply online please click the 'Apply' button below. For a confidential discussion about this role please contact Nobah Motohashi on +81368328940.

Required Skills

理想的な候補者に求める経験・スキル：

- 顧客への提案、交渉、受注に至るまでの営業実務経験
- 営業計画を立案し、目標に向けて行動を管理する能力
- 案件パイプラインを整理し、進捗や優先順位を適切に管理する能力
- 顧客の要望を確認し、提案内容に反映する能力
- 商談内容や対応状況を分かりやすく共有する能力
- 関係者と必要な情報を整理・共有し、案件を進める能力

Company Description

同社は東京に拠点を置く産業・製造業の企業です。