

# 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**
1623479

**Industry**
Electronics, Semiconductor

**Job Type**
Permanent Full-time

**Location**
Tokyo - 23 Wards

**Salary**
9 million yen ~ 13 million yen

**Refreshed**
November 17th, 2026 11:18

## 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

東京都で製造業に携わる営業マネージャーとして、営業活動を推進し、顧客との関係構築を通じて事業目標の達成に取り組みます。営業部門の一員として、案件の進捗を把握し、社内関係者と連携しながら営業計画を実行します。

**企業情報**

同社は東京都に拠点を置く製造業の企業です。

**職務内容**

- 顧客との商談を通じてニーズを把握し、提案から受注までの営業活動を推進する
- 担当案件の進捗、受注見込み、顧客とのコミュニケーション状況をモニタリングする
- 営業計画に基づき、売上目標の達成に向けた活動を実行する
- 顧客から得た情報を整理し、提案内容や営業活動に反映する
- 社内関係者と連携し、顧客への提案および案件対応を円滑に進める
- 既存顧客との関係を維持し、継続的な取引機会を創出する
- 新規顧客へのアプローチを行い、商談機会の拡大を図る
- 営業活動の状況を整理し、必要な情報を関係者へ共有する

**条件・待遇**

- 雇用形態：正社員
- 勤務地：東京都
- 通勤手当
- 社会保険
- 健康保険
- ハイブリッド勤務

営業マネージャーとして、製造業の営業活動を担うポジションです。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：

- 営業マネージャーとして、顧客対応および営業活動を推進できる実務経験
- 顧客の課題や要望を整理し、提案内容につなげる能力
- 案件の進捗や受注見込みを把握し、優先順位を付けて対応する能力
- 営業計画に沿って、目標達成に向けた行動を継続できる能力
- 関係者と情報を共有し、提案や案件対応を進める協働能力
- 既存顧客との関係構築と、新規顧客への営業活動の両方に対応できる能力

## Company Description

同社は東京都に拠点を置く製造業の企業です。