



エンタープライズアカウントマネージャー（法人営業/大阪）

Job Information

Hiring Company

UPS Group

Job ID

29401

Division

Business Development

Industry

Logistics, Storage

Company Type

Large Company (more than 300 employees) - International Company

Non-Japanese Ratio

(Almost) All Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Osaka Prefecture, Osaka-shi Minato-ku

Train Description

Chuo Line, Asashiobashi Station

Salary

12 million yen ~ Negotiable, based on experience

Refreshed

June 1st, 2026 18:18

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Executive

Minimum English Level

Fluent (Amount Used: English usage about 50%)

Minimum Japanese Level

Fluent

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

概要

エンタープライズアカウントマネージャーは、UPSと指定されたエンタープライズアカウント間のビジネス関係を管理することで、新規ビジネスの創出を担当します。売上目標と収益目標を達成、あるいは上回ることで、ビジネスプランを実行します。このポジションは、UPSの国際小包製品およびサービスのポートフォリオ全体にわたるサービスおよび販売活動を主導します。エンタープライズアカウントマネージャーは、ソリューション開発、顧客対応、契約開発、価値創造、交渉を通

じて、グローバルなビジネス成長を推進します。

役割

事業計画の実行

- 事業計画の目標達成を確実にするため、販売機会の特定と開発を通じて事業計画を実行します。
- 社内外の顧客ニーズを理解し、サービス提供を促進し、グローバルな販売支援を行うため、部門横断的なグループと連携します。
- UPSソリューションと価値提案を顧客に提示するための顧客向けプレゼンテーションを作成・実施します。
- 既存顧客への浸透と新たな収益源の創出を目的とした販売戦略を策定・実行します。
- 一般的な顧客からの要望および専門的な要望に対応するため、UPSの機能に関する知識と理解を提供します。

顧客ポートフォリオの管理

- UPS事業部門全体にわたる販売実行を支援するロードマップ（製品構成など）を作成し、納品スケジュールを策定して事業計画を達成します。
- UPSと顧客双方が契約内容を遵守していることを確認するため、契約遵守状況を維持します。
- 既存契約の満了前に新たな契約が締結されるよう、契約更新プロセスを管理します。
- Salesforceシステム（DRIVE）を活用して顧客情報を管理し、営業チームにアカウント状況を提供します。
- 顧客情報とアカウントパフォーマンスデータを維持・監視し、営業目標に対する販売実績を追跡します。
- ビジネス情報分析レポートツールを活用して、アカウントパフォーマンス分析を実施します。
- UPSの新製品・サービスに関する継続的な研修に参加します。

競合知識の維持、共有、活用

- 競合環境に関する知識を深めるため、社内で競合情報（例：UPSの小包部門の競合他社、年次グループ営業会議など）を共有します。
- 競合他社を監視・追跡し、競合情報（例：ビジネスモデルや戦略など）を収集します。収集した情報は、見込み客や顧客とのエンゲージメント（例：サービスや製品の比較、顧客ソリューションの提案など）に活用します。
- 市場の変化やトレンドを理解するため、業界ニュース（例：業界団体、業界誌など）を常に把握します。
- 顧客の競合他社に関する知識を習得し、顧客の市場競争力を支援するUPSソリューションについてコンサルティングを行います。

顧客関係の構築と促進

- 顧客との強固なパートナーシップを構築し、営業リードの獲得、アカウント戦略の調整、および会社の目標達成を支援します。
- 顧客と営業管理チーム間の連絡窓口として機能し、プログラムの提供とUPSの製品およびサービスの活用を促進します。
- 既存顧客に対し、エンタープライズアカウント関係の価値を販売します。
- 顧客の期待値を管理し、各アカウントにおける浸透範囲を拡大します。
- 複数の顧客意思決定者との関係を構築・維持し、グローバルに包括的なサービスソリューションを開発します。
- 経営幹部を含む複数の顧客意思決定者との関係を管理し、事業継続性を確保します。

社内関係の構築

- UPS社内の各部門（マーケティング、オペレーション、地域・地区マネージャーなど）と連携し、顧客の懸念事項を迅速に解決します。
- 各部門と連携し、顧客向けにカスタマイズされたエンタープライズソリューションを作成し、新たな機会を通じて収益と利益を最大化します。顧客の期待とソリューションへの要望を社内で代弁し、最高レベルの顧客満足度と顧客維持率を確

保します。

- ソリューション構築フェーズにおいて、顧客のニーズを社内関係者および地域/地区のオペレーション部門に伝え、社内パートナーが設計どおりにソリューションを導入・維持する責任を負えるようにします。
- 部門横断的な関係を構築し、他の営業リソース（例：貨物輸送、顧客ソリューションなど）を巻き込み、顧客が効率的なサプライチェーンを構築し、定量的な価値を実証できるよう、必要に応じて専門知識を提供します。
- 社内関係者（例：マーケティング、オペレーション、経営陣など）と連携し、顧客維持、顧客開拓、新規顧客獲得のための包括的なアカウント戦略を策定します。

アカウント戦略の策定

- 顧客のビジネスモデルと組織構造を深く理解し、包括的な価格戦略と提案を策定するための適切な営業プロセスを策定します。
- 顧客組織または業界におけるグローバルサプライチェーンプロセスを理解し、その知識を活用して顧客の課題や機会に対応し、顧客に価値を提供するアカウント戦略を策定します。
- 顧客およびエンタープライズ/メジャーアカウントエグゼクティブと協力し、サプライチェーン全体に影響を与える戦略的ソリューションを開発します。
- プロジェクトのスケジュールと期限を調整し、導入を成功に導きます。
- 顧客の主要業績指標に関する情報を収集し、UPSの能力を顧客のニーズに合致させ、顧客のニーズに結び付ける戦略を構築します。

Required Skills

- **応募資格**

経営管理または物流関連分野の学士号（MBA取得者優遇）

- 物流またはエクスプレス業界での3年以上の実務経験
- アカウントマネジメント経験
- 上級幹部への営業実績
- 過去の業務において営業目標を達成した実績
- 優れたプレゼンテーション能力とコミュニケーション能力
- 流暢な英語力
- 問題解決能力
- Microsoft Office Suiteを使いこなせる能力

Company Description

As the world's largest package delivery company and a leading global provider of specialised transportation and logistics services, UPS continues to develop the frontiers of logistics, supply chain management and e-Commerce . . . combining the flows of goods, information and funds. 世界最大の小包貨物輸送会社であり、運輸とロジスティクスのサービスを専門的かつグローバルに提供する主要なプロバイダーである UPS は、商品、資金、情報の流れを活用して、ロジスティクス、サプライ・チェーン・マネジメント、および e-コマースの分野でのサービスを開発し続けています。UPSはこれまでに何度も自己改革を重ねてきました。これはUPSの歴史の詳細な記録が実証しています。It is a company that has never shied away from reinventing itself, as a more complete reading of its history demonstrates. Founded in 1907 as a messenger company in the United States, UPS has grown into a USD 36 billion corporation by clearly focusing on the goal of enabling commerce around the globe. Today UPS, or United Parcel Service Inc., is a global company with one of the most recognised and admired brands in the world. As the largest express carrier and package delivery company in the world, we are also a leading provider of specialised transportation, logistics, capital, and e-commerce services. Every day we manage the flow of goods, funds and information in more than 200 countries and territories worldwide. 1907年に米国にてメッセンジャー・カンパニーとして設立されて以来、UPSはグローバル・コマースという明確な目標に進むことで、360億ドル規模の会社に成長しました。今日、UPSまたはユニテッド・パーセル・サービス(United Parcel Service Inc.)は世界で最も認知度の高い、また称賛されている企業の1つとなりました。UPSは世界最大のエクスプレス・キャリアー及び貨物輸送会社であると同時に、特殊輸送、ロジスティクス、キャピタル、e-コマースのリーディング・カンパニーでもあります。毎日、UPSでは世界200以上の国と地域において、商品、資金、情報を運んでいます。