【医療系サービス外資最大手】営業アカウント・マネージャー職！ | ワークライフバランス重視でグローバルに活躍できる！

大手外資系医療・旅行セキュリティサービス企業での既存顧客営業職

募集職種

人材紹介会社
EPSコンサルタンツ

求人ID
1424121

部署名
ビジネスディベロップメント

業種
その他 (メディカル)

会社の種類
大手企業 (300名を超える従業員数) - 外資系企業

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区, 港区

給与
450万円 ~ 900万円

歩合給
固定給+歩合給

勤務時間
9:00-17:30 (残業発生時は月10 ~ 20h程度)

休日・休暇
土日祝、年末年始休暇、有給休暇 (15日以上)

更新日
2026年11月02日 05:00

応募必要条件

職務経験
3年以上

キャリアレベル
中途経験者レベル

英語レベル
ビジネス会話レベル (英語使用比率: 10%程度)

日本語レベル
ネイティブレベル

仏語、西語、葡語等その他言語ができる方歓迎

最終学歴
大学卒： 学士号

現在のビザ
日本での就労許可が必要です

募集要項

■既存顧客活動を担い、KPIおよび収益目標を達成する。

・チームを率いセールス目標、コンタクト対象、行動計画等のプランニング全般を行う。

・既存顧客へのフォローや、見込み顧客へのセールスコールやネットワーク形成を行う。

・顧客または見込み顧客の要望に応え、最適な提案書を作成する。

・マーケティングやオペレーション等社内の各部署と効果的に連携し、顧客獲得戦略の提案および話し合いを行う。

・市場調査を実施し、各業界における傾向、問題、および変化を把握し営業機会を獲得する。

スキル・資格

・5年程度の無形商材分野での既存or新規営業の経験と実績がある方。

・B2Bのサービス提案やコンサルティング営業の経験がある方。

・医療、旅行、セキュリティサービスの興味または知識がある方が望ましい。

・優れたリーダーシップと管理スキルを発揮できる方が望ましい。

・クライアント訪問のための出張対応ができる方が望ましい。

会社説明

EPSコンサルタンツの人材サービス
EPSは1993年に創立された、人材紹介、人材アウトソーシング会社です。25年を越える人材紹介実績と共に東南アジアを中心とした事業展開を行っております。

EPSは小さなコンサルタント会社としてスタートし、年月を重ねながら多くのクライアント様と共に成長してきました。深い信頼は長いお付き合いに発展すると信じ、クライアント様のニーズを第一とした人材紹介サービスを提供することに力を注ぎ続けてきました。クライアント様のニーズを見極めることで、EPSは日々変わる人材ニーズの流れにも対応できる企業へと成長をし、現在も数多くのクライアント様からの指示を得ています。

今日の急速な経済の変化の中でも、企業様がこの変化をチャンスとして活用できるような柔軟でスピード感のあるサービスを人材業界の最前線で提供しております。

人材サービスを提供している国
日本 / シンガポール / マレーシア / フィリピン / タイ