



アカウントエグゼクティブ（営業職）東京 ★年収700万円以上 ★法人営業の経験者歓迎(業界不問)

★業界最大手で活躍してみませんか！（世界最大手 米国国際総合物流企業）

募集職種

採用企業名

ユーピーエスグループ

支社・支店

ユーピーエス・ジャパン株式会社

求人ID

1475521

部署名

営業

業種

物流・倉庫

会社の種類

大手企業 (300名を超える従業員数) - 外資系企業

外国人の割合

外国人 少数

雇用形態

正社員

勤務地

日本

給与

700万円～850万円

ボーナス

固定給+ボーナス

歩合給

固定給+歩合給

更新日

2026年07月03日 02:00

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

日常会話レベル (英語使用比率: 25%程度)

日本語レベル

流暢

最終学歴

専門学校卒

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

【概要】

118年以上の歴史を持つアメリカの総合物流企業「UPS」の日本法人になります。

世界220以上の国と地域で12万台以上の配送車両と289の自社機によるネットワークを生かした物流サービスを提供しています。

世界のグローバル化とともに国際輸送のニーズが高まる中、最適化された物流サービスこそがお客様のビジネスを早期に成功させる鍵と考えております。

今回、国内のすべての企業に対して物流コンサルティングやサプライチェーンマネジメントを提案して下さるソリューション営業をお迎えします。

実力を評価する環境のため、「実績を示して早く昇進したい」「成果に対して正当な報酬を得たい」という方なら存分に力を発揮していただけるはずです。

こんな方にピッタリな会社です

- ・アメリカ大手企業で新しい領域にチャレンジしたい
- ・グローバルな環境で仕事がしたい

【業務内容】

- ・UPSソリューションをこれまで利用したことのない新規顧客を発掘、開拓、確保する。
- ・物流、貿易、製造業、および関連分野における顧客ニーズに対応する、お客様に合わせた価値提案を提示する。
- ・UPSの小口貨物ポートフォリオを日本国内の幅広い地域市場において拡大する。
- ・お客様へのテクノロジーツール導入を推進する。
- ・ソリューションおよびバリューセールスに関する提案を作成し、経営陣から割り当てられた販売目標を達成する。
- ・進捗状況を追跡するため、日次で販売レポートを作成し、完了させる。
- ・価格設定、オペレーション、その他の関連チームと連携し、お客様にとって強力な質の高いソリューションを提供する。

【優遇される条件】

- ・法人営業（B2B）の実務経験がある方
- ・物流業界、商社、メーカーでの海外営業経験
- ・新規顧客開拓の成功実績

【キャリアパス】

最初は先輩社員の元、マンツーマンで実践を踏まえて仕事をレクチャー。その後独り立ちしていただきます。将来は、実績に応じてより大きなアカウントを担当するポジションをお任せしたいと思っています。

【雇用形態】正社員

【年収】700万円～850万円

固定給 + インセンティブ + 固定賞与（年2回） + 変動賞与（年1回）

※経験・能を考慮します。

※試用期間3ヶ月あり（期間中の給与・待遇に差異はありません）

【勤務地】

東京都港区芝浦4-13-23 MS芝浦ビル13F

- ・JR山手線「田町」徒歩13分
- ・都営新宿線・都営三田線「三田駅」徒歩15分

【勤務時間】

9：00～18：00（休憩1時間）事業場外みなし労働制

【休日休暇】

- ・年間休 120
- ・完全週休2制（・）
- ・祝
- ・年末年始休暇
- ・有給休暇

- 特別休暇（毎年3日付与）
- 慶弔休暇
- 産前産後休暇
- 育児休暇

【手当/福利厚生】

- 昇給年1回
- 各種社会保険完備
- 職務手当
- 外部研修費 負担
- 勤続表彰制度
- 団体総合福祉保険制度（保険金全額会社負担）
- 退職金制度
- 確定拠出型年金
- 従業員アシスタントプログラム（EAP）
- 交通費全額 給（月5万円まで支給）

スキル・資格

【必要なスキル】

- 社内スタッフ・顧客とのコミュニケーションスキル
- 各種Sales Initiativeの対応力・実行力
- 積極的に新規営業が出来る方
- セルフマネジメントが出来る方
- チャレンジ精神旺盛な方
- 基礎的な英語力（初級レベル、e-mailによる交信）
- PC Skill (MS Word/ Excel/ PowerPoint)

会社説明