



【英語使用/営業職】 Key Account Manager | ワイン・ビールなど液体輸送に特化した外資系フォワーダー

リモート対応可の柔軟な働き方が可能！グローバル環境で英語力を活かせる！

募集職種

人材紹介会社

[EPSコンサルタンツ](#)

採用企業名

液体輸送分野に強みを持つ欧州系物流企業

求人ID

1516731

部署名

営業部

業種

物流・倉庫

会社の種類

外資系企業

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 千代田区

給与

600万円 ~ 800万円

勤務時間

9:00~17:00 (休憩 1 時間)

休日・休暇

・完全週休二日制（土日祝日休み）・年末年始、夏季、その他特別休暇有

更新日

2026年02月20日 14:00

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

日本語レベル

ネイティブ

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

ドイツに本社を持ちタンクコンテナを用いた酒類・化学品・オイルなどの液体輸送分野で確固たる地位を築く外資系国際物流企業にて、ご活躍頂ける方を募集いたします。

Head of Marketing & Sales直下にて日本市場での事業拡大を主導する役割をお任せいたします。

- Key顧客との関係を維持し、新しいビジネス機会の創出に繋げる。
- 取引が成立するまで、必要なすべての行動を取り、すべての交渉の責任を持つ。
- 飲料業界顧客向けに新サービスの開発を行う。
- 営業訪問を計画し、顧客評価、過去の営業報告情報、統計に基づいてアポイントメントを編成する。
- 営業フォーキャストを作成する。
- 見積もり依頼と同様にタイムリーに販売報告書を発行し、ビジネスに取り組むための適切な見積もりとネットワークからのすべての返信に対する適切なフォローアップを確保する。
- 四半期ごとに市場統計を分析し、エリア内の市場シェアをチェックし、ギャップを埋めてシェアを拡大するために即座に行動を起こす。
- 休眠顧客、また新規の潜在的な顧客に対して、関係構築を行う。
- Salesforceの管理：販売レポート、潜在的なボリューム、販売目標、連絡先、見積もり、ヒット率。
- プライシングチームを管理・指導し、各顧客に最適かつ適切な見積もりを提示する。

変更の範囲：その他会社が定める業務

■採用企業について

世界90カ国で事業を展開するロジスティクスプロバイダーです。1844年のドイツでの創業以来、液体輸送の効率的で費用対効果の高い物流に専心してきました。今日では、世界有数の小売業者、生産者、醸造業者と協力し、日本向けのワイン輸入では約50%のシェア率を誇り、フレキシタンク業界では世界シェア1位を占めています。

スキル・資格

- フォワーダーでの就労経験もお持ちの方
- Key顧客もしくは大口顧客の担当をされたご経験
- 社内外の関係者と良好な関係を築けるコミュニケーションスキルをお持ちの方
- 基本的なMicrosoft Officeのスキルをお持ちの方
- 日常会話レベル以上の英語力をお持ちの方
- 【歓迎】液体輸送分野の知識・経験をお持ちの方

会社説明