



【みなどみらい】Sales Manager / セールスマネージャー | 外資系大手IT企業

BPO大手 | 世界トップクラスのCXソリューション

募集職種

採用企業名

日本コンセントリクス株式会社

求人ID

1535090

業種

その他（IT・インターネット・ゲーム）

雇用形態

正社員

勤務地

神奈川県、横浜市西区

最寄駅

みなどみらい線、みなどみらい駅

給与

900万円～1100万円

勤務時間

9：00～18：00（休憩60分、8時間勤務）

更新日

2025年12月12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

ビジネス会話レベル

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

世界中の人が利用するあの有名な外資系IT企業を担当するチームでのセールスマネージャーのポジションです

外資系大手IT企業プロジェクトでのセールスマネージャーとして、収益の創出と事業の成長を推進するためにサイト全体の販売予測を担当し、チーム内における全ての運営業務をお任せいたします。

顧客の成功アクション（オンボーディング、採用、ヘルスチェック、および顧客の声）や収益維持のアクション（製品/サービス契約の更新、延長、アップセル、拡張）を通じて、チームのパフォーマンスを推進するための支援を行っていただきます。

主な業務内容は以下の通り

- チームをリードし、特定のビジネスターゲットの達成、週次/月次/四半期ごとに割り当てられたパフォーマンスターゲットの達成、および高い顧客満足度の確保
- 正しく継続的な売上予測の提供、およびCRM内データの正確な管理
- チームメンバーの営業活動ためにあらゆる障害を取り除き課題解決のための支援
- チームの通話時間と生産性をモニター、また週次のパフォーマンスレビューおよびコーチングセッションの実施
- データ、パフォーマンス、および顧客体験トレンドの分析、およびクライアントや担当地域に対する戦略的な営業手法とベストプラクティスの開発
- クライアント企業のサービスや市場の最新動向の把握、およびチーム全体においての最新のトレンドと市場情報のアライン
- エスカレーションポイントとして、問題発生時の迅速な対応
- 営業ディレクターや外部のクライアントとのバランスの取れたコミュニケーションの維持、および戦略的な関係構築と発展
- クライアント企業担当者との連携、およびレポートや予測の作成
- チーム全体が運営計画目標、営業目標、およびクライアントパフォーマンスターゲット（CPT）を達成するための貢献
- インセンティブおよび営業パフォーマンスインセンティブの調整
- すべてのパートナーとの良好な関係を構築、および顧客の期待に応えるための総合的な貢献
- 担当地域内の課題を理解し、それに対処するための戦略の考案

雇用形態：正社員 *3か月の試用期間有

想定年収：900万～1,100万円 *経験考慮の上、当社規定に準ずる

勤務地：横浜市西区みなとみらい3-6-3 MMパークビル11階（横浜オフィス）

- みなとみらい線みなとみらい駅直結
※現在、原則全員在宅勤務しており、今後についても在宅勤務を優先する勤務形態とすることが決定しています。
このポジションは、オフィス勤務かハイブリッド勤務に移行する可能性があるため、横浜みなとみらいで勤務できる方を募集しています。

【休日】

- 完全週休2日制（土日祝）
- 年次有給休暇
- 日本特別休暇（3日）
- 誕生日休暇
- 傷病休暇（5日）
- 感染症休暇（10日）
- ボランティア休暇
- その他特別休暇（忌引、結婚、受験、出産等）

【福利厚生】

- 社会保険完備（関東ITソフトウェア健保加入）
- 団体障害保険、団体生命保険、団体所得保険加入
- 各種研修制
- 永 勤続表彰
- 定期健康診断
- EAP（従業員支援プログラム）

ご応募後の選考プロセス：ご応募 → 書類選考 → 人事面談 → 2次面接 → 3次面接 → 内定

- オンライン面接が基本となります。
- 採用プロセスが一部変更になる可能性があります

スキル・資格

【必須条件】

- テクノロジー関連にて5年以上営業職での実績が伴う職務経験をお持ちの方
- ピープルマネジメント経験：5年以上
- 日英両語での適切なコミュニケーション（読み書き、会話）が取れる方
- 当該オフィスに通勤できる方

【歓迎条件】

- オペレーションと戦略構築のご経験をお持ちの方
- 顧客体験への情熱とチーム成果を推進する意欲をお持ちの方
- 優れたコーチングのご経験をお持ちの方
- 優れた従業員の育成と保持の実績をお持ちの方
- ベストプラクティスを通じて収益を最大化したご経験をお持ちの方
- Salesforce.comまたは同様のCRMでのご経験をお持ちの方
- マネージャーとしての問題解決能力をお持ちの方
- 多様なチームおよび、変化が激しい環境を楽しむことのできる方

