



Understanding People

Key Account Manager / キーアカウントMgr

Consumer electronics leader, APAC region

募集職種

人材紹介会社

スペシャライズドグループ株式会社

求人ID

1585796

業種

電気・電子・半導体

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

経験考慮の上、応相談

更新日

2026年05月04日 04:00

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

ビジネス会話レベル

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

Key Account Manager, Consumer Electronics キーアカウントマネージャー 消費者向け電子機器

Our client, a leader in the consumer electronics industry, is seeking a Key Account Manager to maintain and develop client relationships in the APAC region. This role offers the opportunity to drive sales growth and develop strategic market insights while working closely with a dynamic sales team. Enjoy a competitive salary, extensive travel opportunities, and the chance to work with cutting-edge consumer electronics.

消費者向け電子機器業界のリーダーであるクライアント企業が、APAC地域におけるクライアント関係の維持・発展を担うキーアカウントマネージャーを募集しています。このポジションでは、ダイナミックな営業チームと連携しながら、売上成長を促進し、戦略的な市場洞察を深めるチャンスが得られます。競争力のある給与、広範な出張機会、最先端の消費者向け電子機器と共に働く機会を楽しむことができます。

Key Responsibilities:

- - Maintain and develop client relationships in consumer electronics
- - Forecast and monitor demand and inventory
- - Meet sales targets and grow sales in assigned territory
- - Collect market information and develop growth strategies
- - Provide client training and promote products
- - Travel across APAC for client meetings and events

- クライアントとの関係維持・発展
- 需要と在庫の予測・モニタリング
- 担当エリアでの売上目標達成と売上拡大
- 市場情報の収集と成長戦略の立案
- クライアントへのトレーニング提供と製品プロモーション
- APAC地域でのクライアントミーティングやイベントへの出張

Qualifications:

- - 5+ years of key account sales experience in Consumer Electronics in APAC
- - Willing to travel extensively across APAC
- - Good command of English is a must
- - Knowledge of Oracle Netsuite and SAP is preferred but not mandatory
- - Strong negotiation and relationship-building skills
- - Ability to analyze market trends and data

- APAC地域での消費者向け電子機器業界における5年以上のキーアカウント営業経験
- APAC地域への頻繁な出張が可能な方
- ビジネスレベルの英語力必須
- Oracle NetsuiteやSAPの知識があれば尚可
- 強力な交渉力と関係構築能力
- 市場動向やデータの分析能力

スキル・資格

会社説明