

MichaelPage

www.michaelpage.co.jp

## Associate Vice President, Sales - Japan

ENS - AVP, Sales, Japan

## 募集職種

## 人材紹介会社

マイケル・ページ・インターナショナル・ジャパン株式会社

## 求人ID

1593481

## 業種

その他（コンサルティング・土業）

## 会社の種類

中小企業（従業員300名以下）

## 雇用形態

正社員

## 勤務地

東京都 23区

## 給与

900万円～2000万円

## ボーナス

固定給+ボーナス

## 更新日

2026年05月27日 13:23

## 応募必要条件

## 職務経験

1年以上

## キャリアレベル

中途経験者レベル

## 英語レベル

流暢

## 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

営業担当副社長は、新規顧客の開拓、リードの選別、見込み顧客との関係構築、および営業プロセスの推進を担当します。本ポジションは、新規ビジネスに関する売上目標（クォータ）を担います。

## Client Details

2007年に設立された世界有数のグローバルリサーチ企業であり、現在では世界中で1,500名以上の従業員が在籍し、専門的な知見を通じて意思決定を支援しています。多様な業界・地域・テーマにわたる独自の専門家インサイトを発掘することで、投資家およびビジネスリーダーの意思決定を加速・高度化しています。

## Description

- ・プライマリーリサーチサービス全体にわたるバリュープロポジションを提案・実証
- ・見込み顧客に対する営業活動を、リード創出から商談創出、受注まで一貫して実行
- ・市場適合性に基づき潜在顧客を特定・優先順位付けし、関係構築を通じて顧客の課題を理解し、差別化された価値を提案
- ・プロダクト、バリュープロポジション、および競争優位性を深く理解し、すべての顧客コミュニケーションに活用
- ・各顧客の業界、組織構造、関与するアセットクラスおよび主要ステークホルダーに関する深い知識を習得
- ・社内の複数部門と連携し、新規顧客へのアプローチにおける重要な要因を特定し、案件創出を推進
- ・新規アカウントをアカウントマネジメントチームへ円滑に引き継ぎ（オンボーディング、主要顧客関係者の紹介など）
- ・Salesforce.comを含む社内システムにて、顧客対応や営業活動を正確に記録

## Job Offer

- ・休暇：年間15日（勤続2年後に20日へ増加）/ パーソナル休暇2日
- ・学習支援：自己成長を促進するためのパーソナル・ディベロップメント手当（各種トレーニングやツールに利用可能）
- ・健康・福利厚生：民間医療保険、メンタルヘルスを含む各種ウェルビーイング施策、健康診断、年金制度
- ・働き方：年間1か月のワーク・フロム・エニウェア制度、ボランティア休暇（年2日）

この魅力的なポジションにご興味がありましたら、ぜひご応募ください。

To apply online please click the 'Apply' button below. For a confidential discussion about this role please contact Diyana Nakai on +81357337169.

## スキル・資格

- ・機関投資家向け営業経験3年以上（プライベートエクイティまたは株式関連クライアント担当の経験があれば尚可）
- ・高いモチベーションと成果志向を持ち、複数期間にわたり目標達成実績を有する方
- ・社内ワークフロー、プロセス、テクノロジーを効果的に活用した業務遂行経験を有し、チームとの協働志向がある方
- ・高い知的能力、推進力、エグゼクティブプレゼンス、および営業力を備えている方
- ・自発的に行動し、日々の営業活動を自立して計画・実行できる方
- ・優れたコミュニケーション力、傾聴力、対人スキル、およびプレゼンテーション能力を有する方
- ・知的好奇心が高く、学習意欲がある方
- ・変化が激しく不確実性の高い環境にも柔軟に適應できる方
- ・優れた時間管理能力を持ち、複数業務の同時遂行および優先順位付けができる方
- ・業界およびプロダクト知識を活用し、書面および口頭での顧客対応経験を有する方

## 会社説明

プライマリーリサーチサービス全体にわたるバリュープロポジションを提案・実証  
見込み顧客に対する営業活動を、リード創出から商談創出、受注まで一貫して実行  
市場適合性に基づき潜在顧客を特定・優先順位付けし、関係構築を通じて顧客の課題を理解し、差別化された価値を提案  
プロダクト、バリュープロポジション、および競争優位性を深く理解し、すべての顧客コミュニケーションに活用  
各顧客の業界、組織構造、関与するアセットクラスおよび主要ステークホルダーに関する深い知識を習得  
社内の複数部門と連携し、新規顧客へのアプローチにおける重要な要因を特定し、案件創出を推進  
新規アカウントをアカウントマネジメントチームへ円滑に引き継ぎ（オンボーディング、主要顧客関係者の紹介など）  
Salesforce.comを含む社内システムにて、顧客対応や営業活動を正確に記録