

【福岡市】アソシエイト・セールス・マネージャー｜新規プロジェクト/年間休日120日以上

> 日本コンセントリクス株式会社での募集です。 エリアマネージャー・スーパーバイザ...

募集職種

人材紹介会社
株式会社ジェイ エイ シー リクルートメント

採用企業名
日本コンセントリクス株式会社

求人ID
1594239

業種
人材派遣・アウトソーシング

会社の種類
外資系企業

雇用形態
正社員

勤務地
福岡県

給与
600万円 ~ 700万円

勤務時間
09:00 ~ 18:00

休日・休暇
【有給休暇】有給休暇は入社時から付与されます 有給休暇は入社月から付与。年間21日（初年度は入社月により日数が異なります）...

更新日
2026年11月13日 18:00

応募必要条件

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
ネイティブレベル

最終学歴
高等学校卒

現在のビザ
日本での就労許可が必要です

募集要項

【求人No NJB2379280】
【お仕事イメージ】
アソシエイト・セールス・マネージャーは、新規立上げとなるアカウントを担当するチームのマネジメントを行い、売上創出および事業成長の推進を担います。
セールスチームをリードし、カスタマーサクセス施策（オンボーディング、活用促進、ヘルスチェック、顧客の声の収集）

および / または売上維持・拡大施策（製品・サービス契約の更新、契約延長、アップセル、クロスセル・拡張）を通じて、チームパフォーマンスの最大化に責任を持ちます。
担当エリア / 顧客は、地理的条件や顧客の複雑性が低 ~ 中程度の範囲となります。セールスへの高い情熱、卓越したカスタマーエクスペリエンス志向、迅速な判断力と行動力、ならびに売上予測を行う能力が求められます。
フロントラインのリーダーとして、コーチング、トレーニング、継続的なパフォーマンス評価を通じ、セールスチームの専門性および成長の促進を担います。顧客との直接的な関与は主に戦術的な業務レベルに限定され、主要な顧客対応や戦略的支援はセールスディレクターを通じて実施されます。

【具体的には】
■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体的な貢献
■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

スキル・資格

【必須スキル・ご経験】
・セールス職における5年以上の実務経験を有し、実績をもって成果を上げてきた方
・卓越したカスタマーエクスペリエンスの提供およびチーム成果の最大化に情熱を持ち、継続的な成功実績を有する方
・ハイパフォーマンスセリング（HPS）手法に精通していること
・Microsoft Office（Excel、PowerPoint、Word など）に関する十分な知識

【歓迎スキル・ご経験】
・学士号（Bachelor’s degree）
・Salesforce.com または同等のCRMツールの利用経験
・高度な自律性、判断力、クリティカルシンキングを発揮できる方
・プロフェッショナルかつ洗練されたビジネスマナー・姿勢を有する方
・タイムセンシティブな環境下において、優先順位付けおよびマルチタスクを遂行できる能力
・不確実性や限られた情報下でも、迅速かつ適切な意思決定ができ、短期・中長期の影響を判断できる能力
・成果志向であり、分析力・戦略思考を備えつつ、オペレーション視点で業務を遂行できる方
・ピープルマネジメント、リーダーシップ、コーチング経験をお持ちの方
・スピード感が求められる、高ボリュームかつ締切の厳しいセールス環境での業務経験
・優れた傾聴力および問題解決能力
・社内外双方における高い口頭および文書でのコミュニケーション能力
・ベストプラクティスを活用し、売上最大化を実現できる能力
・複数の優先課題を同時に管理できる、高い整理力・計画性

会社説明

カスタマー・ケア及び業種・業界別のビジネス・プロセス・アウトソーシング・サービス