



## 【物流全般に関するコンサルティング業務】 ソリューションエンゲージメントスーパーバイザー

■世界最大手 ■米国国際総合物流企業

### 募集職種

#### 採用企業名

ユーピーエスグループ

#### 求人ID

1597864

#### 部署名

Solution Group

#### 業種

ビジネスコンサルティング

#### 会社の種類

大手企業 (300名を超える従業員数) - 外資系企業

#### 外国人の割合

外国人 少数

#### 雇用形態

正社員

#### 勤務地

東京都 23区, 港区

#### 最寄駅

山手線、 田町駅

#### 給与

650万円 ~ 850万円

#### ボーナス

固定給+ボーナス

#### 勤務時間

9 : 00 ~ 18 : 00 (休憩1時間)

#### 更新日

2026年06月30日 00:00

### 応募必要条件

#### 職務経験

6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 (英語使用比率: 50%程度)

#### 日本語レベル

流暢

#### 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

社は、世界220以上の国や地域で広範な総合物流ソリューションを提供する、世界最大規模の企業「UPS」の100%子会社です。UPSは、世界220以上の国や地域で広範な総合物流ソリューションを提供する、世界最大規模の企業です。2022年度の売上高は1003億ドルに上ります。「大切なものをお届けすることで未来につなぐ」の企業ミッションの下、世界53万4千人以上の従業員は、シンプルかつ力強い戦略「お客様第一」「社員主導」「イノベーション重視」を尊重しています。

### Job Title

Solutions Engagement Supervisor

### Job Summary

This position develops a thorough understanding of customers' processes and business objectives to capitalize on the value that UPS can offer their business. He/She creates value for customers by leveraging UPS's expertise in the areas of engineering, technology, finance, and supply chain design. This position provides consultative sales support to the UPS Sales organization to enhance and improve customers' business with value-added and configurable solutions. He/She supports small to mid scale non-complex projects, consisting of single/multi site implementations with multiple projects and services. This position participates in the implementation phase of the solution development, deployment plan definition, and the implementation phase scheduling. He/She provides ongoing analysis of implementation projects, plans, and templates through statistics, outcomes, lessons learned, and post-implementation audits.

### Key Accountabilities

- Conducts product, service, and solutions trainings.
- Prepares and presents project reports and assists with budget validation and post-project user audits.
- Generates revenue through consultative sales activities.
- Builds productive internal and external business partnerships.
- Participates in pre- and post-customer meetings to determine strengths and weaknesses of sales approach/solutions and monitors customer needs through account strategy sessions.
- Reviews account information to identify opportunities, provides guidance to sales management on positioning and selling solutions, and participates in strategy meetings.

- 東京都港区芝浦4-13-23 MS芝浦ビル13F
- JR山手線「田町」徒歩13分  
都営新宿線・都営三田線「三田駅」徒歩15分

【雇用形態】 正社員

【面接携帯】 オンラインで行います。面接は英語で行います。

【給与】 固定給 + 固定賞与（年2回） + 変動賞与（年2回）

年収：650万~850万

- 経験・能を考慮します。
- 試用期間3ヶ月あり（期間中の給与・待遇に差異はありません）

【休暇制度】

- 年間休 120
- 完全週休2制（・）
- 祝
- 年末年始休暇
- 有給休暇
- 特別休暇（毎年3日付与）
- 慶弔休暇
- 産前産後休暇
- 育児休暇

【待遇・福利厚生】

- 昇給年1回
- 各種社会保険完備
- 役職手当
- 外部研修費負担
- 勤続表彰制度
- 団体総合福祉保険制度
- 退職金制度
- 確定拠出型年金
- 交通費全額給

スキル・資格

**Education and Work Experience**

- Bachelor's Degree or International equivalent – Required
  - Fluent communication in English. (spoken and written) - Required
  - Working knowledge of Microsoft Word, Excel, Access, and Outlook - Preferred
  - Experience evaluating key financial indicators to establish account strategies – Preferred
- 

会社説明