



Morgan
McKinley

【外資系福利厚生サービス】戦略アカウントマネージャー | B2B

既存の法人顧客ポートフォリオの管理・成長を担っていただきます。

募集職種

人材紹介会社
モーガン・マッキンリー

求人ID
1617081

業種
銀行・信託銀行・信用金庫

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10月14日 22:03

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
基礎会話レベル

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

企業の福利厚生、従業員ウェルビーイング、エンゲージメント、人材定着を支援するデジタルソリューションを提供するグローバル企業にて、既存の法人顧客ポートフォリオの管理・成長を担う戦略アカウントマネージャーを募集しています。

本ポジションでは、**戦略的アカウントマネジメント**、**法人営業**、**カスタマーサクセス**を組み合わせ、中長期的なアカウントプランの策定、既存顧客との関係強化、アップセル・クロスセル・リピートビジネスの創出を推進します。

カスタマーサクセスと営業の両面から、顧客の事業成長に貢献できるポジションです。フラットな組織、チームワークを大切にする企業文化も魅力。

主な職務内容

- ・ 既存法人顧客に対する中長期的な戦略アカウントプランの策定・実行
- ・ B2B法人顧客ポートフォリオの管理および関係強化

- アップセル、クロスセル、契約更新、リピートビジネスの機会創出
- 顧客ニーズを把握し、適切な福利厚生・デジタルソリューションを提案
- サービス導入・活用を支援し、顧客満足度、エンゲージメント、継続率を向上
- 顧客企業の主要ステークホルダーや意思決定者との長期的な関係構築
- アカウント実績、営業パイプライン、KPI、契約更新リスクのモニタリング
- 顧客リスクへの早期対応および新たな売上拡大機会の特定
- 市場、競合、顧客データを分析し、営業・アカウント戦略を改善
- CRMやデジタルツールを活用した顧客情報・商談・パイプラインの管理

An international employee benefits provider is seeking a **Strategic Account Manager** to manage and grow an established portfolio of B2B corporate clients in Japan.

This role combines **strategic account management, consultative sales, and customer success**, with responsibility for developing medium- and long-term account plans, strengthening existing customer relationships, and identifying upsell, cross-sell, and repeat business opportunities.

You will use customer insights, account performance data, and market intelligence to improve retention and commercial growth while helping clients maximize the value of digital employee benefits solutions. This is an opportunity for an experienced B2B sales or account management professional to take ownership of strategic corporate accounts in Tokyo.

Key Responsibilities

- Develop and execute **medium- and long-term strategic account plans** for existing corporate clients.
- Manage and strengthen relationships with B2B customers across an established account portfolio.
- Identify and develop **upsell, cross-sell, renewal, and repeat business opportunities**.
- Understand customer needs and recommend relevant employee benefits and digital solutions.
- Support customer adoption while improving satisfaction, engagement, and retention.
- Build strong relationships with key stakeholders and decision-makers within client organizations.
- Monitor account performance, sales pipeline, commercial KPIs, and renewal risks.
- Take proactive action to address account risks and identify opportunities for growth.
- Analyze market, competitor, and customer data to improve account and commercial strategies.
- Maintain accurate account, pipeline, and customer information using CRM and digital tools.

スキル・資格

必須条件 経験・資格：

- 法人営業またはアカウントマネジメントの実務経験7年以上
- リレーションシップマネジメント能力
- コンサルティング営業の経験や能力
- 営業パイプラインの管理およびKPI・パフォーマンス指標のモニタリング経験
- Salesforce、Microsoft Office、その他デジタルビジネスツールの使用経験
- 大学卒以上

ソフトスキル：

- 主体的に、細部まで丁寧に仕事に取り組める方
- 周囲と協力しながら、顧客視点で行動できる方
- 分析力があり、ビジネス・事業の視点を持って考えられる方

語学力：

- 日本語：ネイティブ
- 英語：基礎レベル

歓迎条件

- 日本市場における戦略アカウント・エンタープライズ顧客の管理経験
- 福利厚生、HRテクノロジー、デジタルサービス、または関連するB2Bソリューションの営業経験
- 既存顧客からのアップセル、クロスセル、契約更新、リピートビジネスを創出した実績

採用企業について

外資系福利厚生サービス。

企業の福利厚生、従業員ウェルビーイング、エンゲージメント、人材定着を支援するデジタルソリューションを提供しています。AIやテクノロジーを積極的に活用しているのも魅力。

組織はフラットで、チームワークを大切にしている企業文化です。

この求人がおすすめの理由

- 既存の法人顧客を担当し、関係構築とアカウント拡大をリードできる
- カスタマーサクセスと営業の両面から、顧客の事業成長に貢献できる
- **AI・デジタルツール**をアカウントプランニングや営業判断に活用できる
- フラットで協働的な環境で働ける
- 顧客企業の福利厚生、従業員ウェルビーイング、エンゲージメントに貢献できる

Required Skills and Qualifications **Experience:**

- **7+ years of corporate sales or account management experience**.
- Experience managing and developing existing B2B customer relationships.
- Strong experience in consultative sales and commercial account growth.

- Experience managing sales pipelines and monitoring performance metrics and KPIs.
- Proficiency with **Salesforce, Microsoft Office, and digital business tools**.
- Bachelor's degree.

Soft Skills:

- Strong consultative selling, negotiation, and relationship-management skills.
- High level of ownership and attention to detail.
- Customer-focused approach with the ability to build long-term business relationships.
- Strong analytical skills and a commercially minded approach.
- Collaborative working style and ability to work effectively across teams.
- Ability to identify customer needs and translate them into relevant commercial opportunities.

Language Requirements:

- Japanese: Native
- English: Basic

Preferred Skills & Qualifications

- Experience managing **strategic or enterprise B2B accounts** in Japan.
- Experience with employee benefits, HR technology, digital services, or related B2B solutions.
- Proven experience generating upsell, cross-sell, renewal, or repeat business from existing accounts.
- Experience combining **customer success and commercial account management** responsibilities.
- Advanced experience using Salesforce or similar CRM platforms.
- Experience using data or **Artificial Intelligence (AI) tools** to support account planning and commercial decision-making.
- Experience working in an international or multicultural business environment.

About the Company

An international **employee benefits provider** offering digital solutions designed to support workforce wellbeing, employee engagement, and retention.

The company helps organizations strengthen their employee experience through technology-enabled benefits solutions while providing an international, collaborative, and commercially focused working environment.

Why You'll Love Working Here

- Manage and grow an established portfolio of **corporate B2B clients**.
- Take ownership of strategic accounts and their medium- to long-term growth.
- Combine customer success with commercial account development.
- Build expertise in **strategic account management, upselling, cross-selling, and client retention**.
- Work with digital solutions addressing employee wellbeing, engagement, and retention.
- Use customer, market, and commercial data to support strategic decision-making.
- Gain exposure to **AI and digital tools** that support account planning and business decisions.
- Work in a flat, collaborative, and international business environment.

会社説明

Morgan McKinleyは国際的な人材コンサルティング会社として、さまざまな業界・分野をリードする採用企業様と、スペシャリストとしてのスキルを有する人材とを結びつけるお手伝いをしています。1988年の創立以来、Morgan McKinleyの名は、「卓越した質のサービス」「市場知識の豊富さ」「No.1企業であり続けようとする強い意志」、そして何よりも「実績」を体現する会社として知られています。

リクルーティング スペシャリストである弊社コンサルタントまでお気軽にお問い合わせください。