

【1500 ~ 2000万円】【東京】Senior Director Relationship Sales Greater …

世界最大級の総合物流グループの日本法人での募集です。 法人営業（その他）のご経…

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
世界最大級の総合物流グループの日本法人

求人ID
1617255

業種
物流・倉庫

会社の種類
外資系企業

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区

給与
1500万円 ~ 2000万円

勤務時間
09:00 ~ 17:45

休日・休暇
詳細は求人ご紹介時にご案内いたします。

更新日
2026年11月26日 23:00

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
流暢レベル

日本語レベル
ネイティブレベル

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

【求人No NJB2418370】
* Manage and grow the regular sales segment through the management of competencies and activities of a Sales Force Group and established segment sales strategy. *

・ Lead the Relationship Sales organization to achieve revenue growth profitability market penetration and customer satisfaction objectives.
・ Develop and execute strategic sales plans for major and key accounts including customer retention competitor

displacement
and business expansion initiatives.
・ Build and maintain strong relationships with key customers acting as a trusted advisor and driving performance improvement
solutions aligned with customer needs.
・ Collaborate with Marketing Finance and senior leadership teams to drive commercial growth margin improvement customer
acquisition and cash flow objectives.
・ Ensure effective implementation of sales strategies processes and campaigns across targeted industry segments and customer portfolios.
・ Drive sales excellence through account planning pipeline management contract compliance coaching and performance reviews.
・ Maintain profitability by enforcing pricing discount and margin management standards across the Relationship Sales channel.
・ Develop a high performing sales organization through coaching performance management succession planning talent development and employee engagement initiatives.
・ Monitor and report on Relationship Sales performance ensuring alignment with country regional and global commercial objectives.
・ Lead assigned commercial projects and continuously improve sales effectiveness customer experience and operational performance.

ーー

＊営業組織の能力開発や営業活動のマネジメント、および確立されたセグメント別営業戦略を通じて、既存顧客向け営業組織（Relationship Sales）の成長と拡大を推進する。＊

＜主な責任・業務内容＞
・売上成長、収益性向上、市場シェア拡大、顧客満足度向上を実現するため、Relationship Sales組織を統括・リードする。
・主要顧客および重要顧客に対する営業戦略を策定・実行し、顧客維持、競合他社からのシェア獲得、取引拡大を推進する。
・重要顧客との強固な信頼関係を構築・維持し、信頼できるアドバイザーとして顧客ニーズに沿った業務改善・業績向上ソリューションを提案する。
・マーケティング部門、財務部門、経営層と連携し、売上拡大、利益率向上、新規顧客獲得、キャッシュフロー改善を推進する。
・対象業界ならびに顧客ポートフォリオに対し、営業戦略、営業プロセス、各種キャンペーンを効果的に展開する。
・アカウントプランニング、案件パイプライン管理、契約遵守、営業コーチング、パフォーマンスレビューを通じて営業力向上を推進する。
・適切な価格設定、値引き管理、利益率管理を徹底し、Relationship Salesチャネルの収益性を維持・向上させる。
・コーチング、人事評価、後継者育成計画、人材開発、従業員エンゲージメント向上施策を通じて、高い成果を生み出す営業組織を構築する。
・Relationship Sales組織の業績をモニタリング・分析し、日本国内、リージョン、グローバルの事業目標との整合性を確保する。
・担当する営業プロジェクトを主導し、営業効率、顧客体験、業務オペレーションの継続的な改善を推進する。

スキル・資格

■Essential
・ Speaking and writing skills in Japanese / English are required.
・ Consultancy skills
・ Project management skills
・ Software skills（Word Excel PowerPoint etc.）

会社説明

ご紹介時にご案内いたします