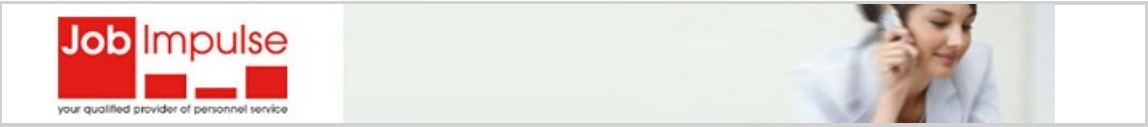

【東京】フォワーダー営業マネージャー｜国際物流・営業組織のマネジメント　年収600万～900万円

【年間休日125日！】外資系フォワーディングセールスマネージャーポジション@東京

募集職種

人材紹介会社
ジョブインパルスジャパン株式会社

求人ID
1618857

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
600万円～900万円

時給
年収600万～900万円＋営業実績に応じたインセンティブ

勤務時間
月～金　9:00～18:00(休憩1h)

休日・休暇
完全週休2日制（休日は土日祝日）年間休日日数125日　有給休暇10日～20日（下限日数は、入社半年経過後の付与日数）

更新日
2026年10月22日 14:17

応募必要条件

職務経験
3年以上

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

メーカーや商社などの法人顧客に対し、海上・航空貨物の輸出入を中心とした国際物流ソリューションを提案する営業部門

のマネジメントを担当していただきます。

既存顧客との関係強化を軸に、新規ビジネスの開拓、営業チームのマネジメント、収益管理、事業成長に向けた施策の立案・実行などをお任せします。

顧客ごとに最適な輸送方法や物流サービスを組み立て、社内の関連部門と連携しながら、顧客満足度と事業収益の向上を目指すポジションです。

【具体的な業務内容】

1. 営業活動・顧客管理

- メーカー・商社などの既存顧客との関係構築、取引拡大
- 新規顧客の開拓および新規ビジネスの創出
- 展示会や紹介を通じた営業機会の獲得
- 顧客の事業計画や国際輸送に関する課題のヒアリング
- 海上・航空輸送を組み合わせた物流ソリューションの企画・提案
- 見積書の作成、商談管理、受注後の社内引き継ぎ

2. チームマネジメント

- 営業メンバーのマネジメント、育成、業務支援
- 営業目標の設定および進捗管理
- 営業活動の効率化、業務プロセスの改善
- チームのパフォーマンス向上に向けた施策の立案・実行

3. 収益管理・事業拡大

- 営業部門の売上・利益管理
- 顧客ポートフォリオの拡大
- 新規事業・新規顧客の開拓に向けた戦略立案
- 会社全体の成長を見据えた営業体制の構築

4. 社内外との連携

- オペレーション部門など社内関連部署との調整
- 輸送に関するトラブル対応
- 顧客ニーズに応じたサービス改善の推進
- 海外との英語メールによるコミュニケーション

※既存顧客への対応を中心に、新規開拓にも携わっていただきます。

■ ポジションの魅力

1. 営業経験を活かして組織づくりに携われる

既存の顧客基盤を活用しながら、営業チームの強化や業務プロセスの改善、収益性向上に向けた施策を推進できます。

2. 国際物流の幅広いサービスを提案できる

海上輸送・航空輸送に加え、通関・配送・倉庫業務などを組み合わせ、顧客の課題に応じた一貫性のある物流サービスを提供できます。

3. 顧客ごとに最適なソリューションを提供

輸送手段や配送ルートごとに担当を分けるのではなく、顧客単位で柔軟に対応する体制です。顧客の事業を深く理解し、長期的なパートナーとして関係を構築できます。

4. マネジメントとプレイング業務の両方を経験

営業活動を通じて顧客との関係を維持しながら、チームの育成や収益管理にも取り組めます。現場感覚を大切にした営業マネジメントを実践したい方に適した環境です。

スキル・資格

【必須条件】

- フォワーダー業界での営業経験
- ピープルマネジメント経験（管理人数不問）
- 日本語ネイティブレベル
- 英語でのメールコミュニケーションが可能な方

【歓迎条件】

- 国際物流業界での実務経験5年以上
- 国際物流・フォワーディング業界でのマネジメント経験
- 営業チームの目標管理や収益管理の経験

- 新規顧客開拓や営業組織の構築経験
- 海上貨物・航空貨物の輸出入に関する知識
- TOEIC600点以上を目安とする英語力

会社説明