

セールスマネージャー

セールスマネージャー

募集職種

人材紹介会社
マイケル・ペイジ・インターナショナル・ジャパン株式会社

求人ID
1623472

業種
機械

会社の種類
中小企業 (従業員300名以下) - 外資系企業

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区

給与
750万円 ~ 1000万円

更新日
2026年11月17日 11:13

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
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

東京の産業・製造業のセールスマネージャーとして、テクノロジー・通信業界における営業活動を担い、顧客との関係構築と商談の推進を行います。営業部門の一員として、案件の進捗を管理し、売上目標に向けた営業計画を実行します。

企業情報

同社は東京に拠点を置く産業・製造業の企業です。

職務内容

- 顧客ニーズを把握し、商談機会の創出から提案、交渉、受注までを一貫して推進する
- 担当顧客との継続的なコミュニケーションを通じて、信頼関係を構築・維持する
- 営業計画を策定し、目標達成に向けて日々の営業活動を実行する
- 案件パイプラインを管理し、進捗状況や優先順位をモニタリングする
- 商談の状況、顧客からの要望、受注見込みを整理し、関係者へ共有する
- 顧客との打ち合わせを設定・実施し、提案内容や次のアクションを明確にする

- 営業活動の結果を振り返り、営業計画やアプローチに反映する
- 営業部門内の関係者と連携し、円滑な案件推進につなげる

条件・待遇

- 雇用形態：正社員
- 給与：JPY 7,650,000〜JPY 9,350,000
- 通勤手当
- 社会保険
- 健康保険
- 週2回の在宅勤務
- 勤務地：東京

セールスマネージャーのポジションにご関心をお持ちの方は、ご応募をお待ちしています。

To apply online please click the 'Apply' button below. For a confidential discussion about this role please contact Nobah Motohashi on +81368328940.

スキル・資格

理想的な候補者に求める経験・スキル：

- 顧客への提案、交渉、受注に至るまでの営業実務経験
- 営業計画を立案し、目標に向けて行動を管理する能力
- 案件パイプラインを整理し、進捗や優先順位を適切に管理する能力
- 顧客の要望を確認し、提案内容に反映する能力
- 商談内容や対応状況を分かりやすく共有する能力
- 関係者と必要な情報を整理・共有し、案件を進める能力

会社説明

同社は東京に拠点を置く産業・製造業の企業です。