

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
1623479

業種
電気・電子・半導体

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区

給与
900万円 ~ 1300万円

更新日
2026年11月17日 11:18

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

東京都で製造業に携わる営業マネージャーとして、営業活動を推進し、顧客との関係構築を通じて事業目標の達成に取り組みます。営業部門の一員として、案件の進捗を把握し、社内関係者と連携しながら営業計画を実行します。

企業情報

同社は東京都に拠点を置く製造業の企業です。

職務内容

- 顧客との商談を通じてニーズを把握し、提案から受注までの営業活動を推進する
- 担当案件の進捗、受注見込み、顧客とのコミュニケーション状況をモニタリングする
- 営業計画に基づき、売上目標の達成に向けた活動を実行する
- 顧客から得た情報を整理し、提案内容や営業活動に反映する
- 社内関係者と連携し、顧客への提案および案件対応を円滑に進める
- 既存顧客との関係を維持し、継続的な取引機会を創出する
- 新規顧客へのアプローチを行い、商談機会の拡大を図る
- 営業活動の状況を整理し、必要な情報を関係者へ共有する

条件・待遇

- 雇用形態：正社員
- 勤務地：東京都
- 通勤手当
- 社会保険
- 健康保険
- ハイブリッド勤務

営業マネージャーとして、製造業の営業活動を担うポジションです。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：

- 営業マネージャーとして、顧客対応および営業活動を推進できる実務経験
- 顧客の課題や要望を整理し、提案内容につなげる能力
- 案件の進捗や受注見込みを把握し、優先順位を付けて対応する能力
- 営業計画に沿って、目標達成に向けた行動を継続できる能力
- 関係者と情報を共有し、提案や案件対応を進める協働能力
- 既存顧客との関係構築と、新規顧客への営業活動の両方に対応できる能力

会社説明

同社は東京都に拠点を置く製造業の企業です。