

Commercial Manager

エネルギー業界向けアカウントマネージャー | 既存顧客の成長をリード

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
1623745

業種
ビジネスコンサルティング

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区

給与
650万円 ~ 1000万円

更新日
2026年11月20日 11:43

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

世界的な情報・データサービス企業にて、日本国内の既存顧客を担当し、契約更新や売上拡大を推進いただくポジションです。エネルギー・コモディティ市場に関する高度なデータや分析ソリューションを通じて、顧客の意思決定を支援します。

Client Details

世界中の企業や金融機関に向けて、市場データ、分析ツール、リサーチサービスを提供するグローバルリーダーです。エネルギー・コモディティ分野において高いブランド力と豊富な顧客基盤を有しています。

Description

- 日本国内の既存顧客のリレーションシップ強化および売上拡大
- 契約更新率向上およびクロスセル・アップセルの推進
- 顧客課題を理解し、最適なデータ・分析ソリューションを提案
- 顧客ごとのアカウントプラン策定と実行
- 経営層を含む主要ステークホルダーとの関係構築
- 社内のカスタマーサクセス・マーケティング・専門チームとの連携
- 売上予測やCRM管理を含む営業活動の推進
- 市場動向や顧客ニーズのフィードバック提供

Job Offer

- グローバル企業ならではの国際的なキャリア環境
- 既存顧客中心の戦略的アカウントマネジメント業務
- APACを含む海外チームとの協働機会
- 専門性の高いエネルギー・市場分析領域での経験
- 充実した学習・キャリア開発支援制度
- 柔軟で協力的な企業文化
- 競争力のある報酬・福利厚生制度

To apply online please click the 'Apply' button below. For a confidential discussion about this role please contact Anri Ominato on +81366276105.

スキル・資格

- 法人向けソリューション営業またはアカウントマネジメント経験
- 既存顧客の深耕営業や売上拡大の実績
- データサービス、SaaS、ITソリューション、情報サービス業界での経験歓迎
- エネルギー、コモディティ、金融業界への知見をお持ちの方歓迎
- 高い提案力、交渉力、関係構築力
- Salesforce等のCRM利用経験
- ビジネスレベル以上の英語力および日本語力
- AIソリューションや先端テクノロジー関連商材の営業経験があれば尚可

会社説明

世界中の企業や金融機関に向けて、市場データ、分析ツール、リサーチサービスを提供するグローバルリーダーです。エネルギー・コモディティ分野において高いブランド力と豊富な顧客基盤を有しています。