

## 募集要項

### <当社の特徴>

- ・フランス本社にて、コールドチェーンに使用される断熱梱包箱の開発から手掛けている。
- ・ワクチンや医薬品における世界への輸送の一端を担い、世界中の健康を守る役目でもあります。
- ・クライアントの手間と環境に配慮した取り組みである独自の「Reay-to-Use サービス」や「Reverse Logistics サービス」を展開。サステイナブルなビジネスモデルを確立・推進しています。

### <今後の展開>

当社サービスは、世界的な未曾有となったコロナ禍においても、コロナワクチンの温度管理輸送において活躍して参りました。外資・日系問わず多くの医薬メーカーが日本に医薬における製造工場をもち、海外へと輸送を行っています。そのような背景から、日本は成長戦略には欠かせない市場であり、長期的な投資をしていくため、この度増員をすることとなりました。

### <海外拠点との交流>

現在当社は、フランス本社をはじめ、日本、米国、メキシコ、UK、ブラジル、インド、シンガポール、中国、韓国、オーストラリアと海外 10 拠点に現地法人を展開しております。海外支社とも営業戦略の共有を行っており海外で取引・利用実績のある企業をシェアして、日本国内からリレーション活動を行い、グローバル全体で企業のサポートを行います。

## 募集職種：セールスマネージャー

フランス発、環境に配慮したリサイクル型医薬品用低温管理梱包箱サービスの日本国内への周知及びサービス提案と新規販路の拡大をお任せします。日本市場拡大フェーズに参画し、日本支社における営業戦略の組み立てから活躍できます。

### 主な役割と業務内容は以下の通り

- ・新規顧客の開拓と営業機会の創出  
物流会社（国内主要フォワーダー）および製薬会社をターゲットに、新規顧客の特定、アプローチ、営業機会の創出を行う
- ・信頼性の高い温度管理輸送の需要増加を活かし、ビジネスチャンスを確保

- ・営業プロセスのリードと売上の獲得  
見込み顧客の発掘から成約までの営業プロセスを主導し、継続的な売上を獲得（当業界では成約までに年単位の時間を要することがある）
- ・当社サービスソリューション提案  
見積書・提案書の作成
- ・本社およびグローバルチームとの連携  
会社の本社やグローバルチームと緊密に連携し、営業活動を推進

## スキル・資格

応募必要条件

語学力 日本語ネイティブレベル、英語ビジネスレベル以上

経験

- ・5～10年程度のサプライチェーン / コールドチェーンソリューションの営業・マーケティング経験
- ・B2B 営業経験（潜在顧客の特定、営業計画の立案・アポイント取得、営業訪問・商談、顧客向けソリューションの提案、フォローアップまでの一連の流れに精通していること）  
フォワーダー（貨物輸送業者）および製薬会社との強いネットワークを持つ方

## 勤務地

フルリモート

## 労働条件

雇用形態 正社員

給与 経験考慮の上、応相談

## 休日・休暇

- ・完全週休2日制（土日祝休み）
- ・年末年始、夏季、GW
- ・有給休暇（法定通り）
- ・慶弔休暇

-----  
選考プロセス

書類選考→面接2-3回想定

応募書類（履歴書・職務経歴書）は担当：堀田までメール([s.hotta@emballiso.com](mailto:s.hotta@emballiso.com))にてお送りください。たくさんのご応募をおまちしております。