



スイス発「アーミーナイフ」世界シェア1位、ビクトリノックス・ジャパン。販売戦略立案から携われる、全商材の営業／新規&既存

創業140年、モノづくり企業。本社30名、社長との距離も近く、家族的な社風。

## Job Information

### Hiring Company

[Victorinox Japan Inc.](#)

### Job ID

1473125

### Industry

Daily Necessities, Cosmetics

### Company Type

International Company

### Job Type

Permanent Full-time

### Location

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

### Train Description

Hibiya Line, Roppongi Station

### Salary

4.5 million yen ~ 7 million yen

### Work Hours

9:30~18:30(休憩1h)

### Holidays

完全週休二日制。土・日・祝日、年末年始 ※年間有給休暇：入社7ヶ月目には最低10日以上。有休付与日数は入社月により異なる

### Refreshed

September 26th, 2024 03:00

## General Requirements

### Minimum Experience Level

Over 3 years

### Career Level

Mid Career

### Minimum English Level

Daily Conversation (Amount Used: English usage about 10%)

### Minimum Japanese Level

Native

### Minimum Education Level

High-School

### Visa Status

Permission to work in Japan required

## Job Description

私たち【ビクトリノックス・ジャパン】は、オリジナル・マルチツール(アーミーナイフ)で有名なスイス発のマルチ製品

メーカーです。

業績好調に伴い、営業を増員することにしました。定着率が高くなかなか募集が出ないポジションですので、ぜひご応募ください。

#### <弊社&当ポジションのPOINT>

- ◆世界中で愛される140年の歴史を誇るスイス発ブランド。
- ◆マルチツールをDNAに持つ多彩なプロダクトカテゴリーを展開し、急拡大中。
- ◆ビクトリノックスへのブランド愛にあふれた仲間がいる。
- ◆クリスマスには、社長からクリスマスケーキと署名入りカードが派遣スタッフさんにも配られるなど、家族的であたたかな雰囲気。
- ◆営業メンバーは、社歴が長く離職率が低い環境。

#### <職務内容>

当社の4つのプロダクトカテゴリー(トラベルギア、マルチツール、キッチンナイフ、時計)のビジネス拡大推進のため、販売戦略立案から既存・新規営業までお任せします。※優先度順に記載

- [1]売上予算達成のために、部門戦略に基づいた販売戦略を考え、実行。  
担当販売チャネル：ホールセール(家庭用品、業務用調理器具)、ダイレクトセールス(専門店)、コーポレートセールス
- ・売上ターゲットの設定・修正・フォーキャスト(年・月・得意先別)
  - ・商品販売計画の立案と導入(得意先別・店別)
  - ・販促計画立案(得意先別・店別)
  - ・市場動向の情報収集
  - ・販売レポートの作成・報告(週次)

- [2]既存取引先との関係構築・取引先の販売強化・各種交渉
- ・取引先の売上管理
  - ・新商品の販売などに際して、代理店・販売店向け商品トレーニング
  - ・販売店メンテナンス
  - ・見積書の作成
  - ・販売キャンペーン立案と提案
  - ・展示会への参加(販売応援)
  - ・各種問合せ対応

- [3]新規取引先の開拓
- ・新規取引先の情報収集、導入スタディ
  - ・見積書作成
  - ・取引条件の交渉
  - ・取引契約書の締結、新規取引口座の開設

これらの活動を統括マネージャーへのレポートします。

#### <求められる能力>

- ・多岐に渡る商品カテゴリーに適應できる力
- ・適應力：新しい環境にいち早く順應し周囲とバランスを取りながら業務を遂行できるフレキシビリティ
- ・明るくポジティブな姿勢とコミュニケーション能力
- ・自ら課題・問題点を定義し、その解決に向け、自主的に進めて行く積極性
- ・分析力：様々なデータに基づき、ロジカルな分析を行う能力

#### <やりがい>

多岐に渡る商品を取り扱えるので、取引先の状況に合わせて幅広いアプローチが可能です。大好きな商品だからこそ自信と情熱を持って提案することができ、販売戦略を考えるところから取り組めるのも面白みの1つです。

#### <厳しさ>

多岐に渡るカテゴリーの商品を扱うので、幅広く多くのことを覚える必要があります。また、営業アシスタントが居ない中で自分で資料を作成しなければならないので、今まで用意された資料を使って営業をされてきた方は、最初はとまどうかもしれません。

- ◆**配属部署人数構成**：営業：10名。2名EC担当。30～45歳
- ◆**募集背景**：増員
- ◆**募集人数**：1名
- ◆**社員数**：店舗スタッフ含め60名、本社30名。

#### Required Skills

##### ◆応募条件(必須)

- ・営業経験5年以上
- ・当社取り扱いプロダクトカテゴリー(一部で可)またはそれに相当する消費財の取り扱い経験
  - ⇒ ホールセール営業(家庭用品、業務用調理器具、ペーカーリーなど)の経験
  - ※プレミアムブランド(有名スポーツブランド、アウトブランドなど)での営業経験などでも応募可能です。

※英語力は必須ではありませんが、年に数回、グローバルの戦略会議や役員来日時など、英語力をお持ちの方は活かしていただける機会があります。また会社からのメッセージは英語、研修は日本語訳もありますが英語で聞くこともできるので、英語に触れていたい方にもおすすめです。

#### <弊社・本ポジションにフィットする人はこんな方>

- ・アウトドアやビクトリノックスが好きで情熱を持って提案できる方
- ・営業アシスタントが居ないので、自分で資料を作成することに抵抗がない方
- ・OJTはありますが、一から手取り足取り教えるわけではなく即戦力としての入社を期待してるので、自分で考えて行動できる方

<弊社・本ポジションにフィットしない人はこんな方>

- ・ボタン1つで資料を出したり、用意されている資料を使って営業したい方
- ・1つの商品やサービスを扱いたい方
- ・弊社製品に興味のない方

◆雇用形態

無期雇用

試用期間：有 6ヶ月

◆想定年収

450万～660万円 (月収: 33.3万～48.3万円)

- ・年俸制
  - ・昇給：年1回 ※詳細は面接時にご確認くださいませ
  - ・賞与：年1回
  - ・業績賞与：7ヶ月以上在籍の場合支給
- ※詳細は面接時にご確認くださいませ

◆勤務地

東京都港区西麻布3-18-5

最寄駅：六本木駅 徒歩8分

- ・転勤：無し
- ・出向：無し
- ・受動喫煙対策：就業場所全面禁煙

◆勤務時間：9:30～18:30(実働8h／休憩時間1h)

残業 月20 時間程度

◆休日休暇

- ・年間休日120日
- ・完全週休二日制(土・日・祝日)
- ・年末年始
- ・年間有給休暇：入社7ヶ月目には最低10日以上

◆手当/福利厚生

- ・交通費支給あり※全額
- ・残業手当
- ・社会保険完備(健康保険、厚生年金、雇用保険、労災保険)
- ・退職金制度
- ・社員割引

◆選考プロセス

面接回数：2～3回

※適性試験あり

---

## Company Description