



【海外営業】 営業部長・管理職 | 海外(US・EU)のお客様を多く担当 | 英語力を活かせる!

グローバルなOEM営業・マーケティング戦略の経験を活かして活躍!

Job Information

Hiring Company

Nakanishi Optical

Job ID

1477301

Industry

Apparel, Fashion

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less)

Job Type

Permanent Full-time

Location

Osaka Prefecture

Salary

6 million yen ~ Negotiable, based on experience

Salary Bonuses

Bonuses paid on top of indicated salary.

Refreshed

January 27th, 2025 02:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 6 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

仕事の概要:

私たちは、結果にコミットする営業部長・課長などの管理職を求めています。ブランド/アカウントマネージャーや営業チームを指導し、既存の顧客関係を育成し、グローバルなOEM営業とマーケティング戦略を通じて新しいビジネス機会を探求する役割です。

責任:

チームリーダーシップ: ブランド/アカウントマネージャーや営業チームに指導とリーダーシップを提供し、顧客の維持と新規ビジネスの獲得で優れた成績を上げることを確認します。

戦略的な関係構築: 主要なアカウントでエグゼクティブレベルの関係を築き、主要顧客のステークホルダーとプロフェッショナルなつながりを育成します。

顧客との関与: 予定された会議を通じてクライアントと積極的に交流し、強力な関係を築き、顧客のニーズを理解するために卓越したコミュニケーションスキルとプレゼンテーション能力を活用します。

戦略的な計画: 徹底的な販売計画と戦略を策定します。販売オペレーションを組織化し、年次販売予算を管理し、一貫した目標達成を確保するために詳細な販売予測を作成します。

協力関係の構築: 製造オペレーションとサプライチェーンパートナーと緊密に連携し、販売戦略を生産能力と調整し、顧客へのシームレスな提供を確保します。

人材の獲得: 営業スタッフの採用と雇用に責任を持ち、チームが会社の価値観と目標に適した熟練したプロフェッショナルで構成されていることを確認します。

Required Skills

必須要件:

- グローバルなOEM営業とマーケティング戦略に深い理解を持つ、営業リーダーシップの実績

歓迎要件:

- エグゼクティブレベルの関係を築くための強力な対人スキル。
- クライアントやステークホルダーと効果的に交流するための卓越したコミュニケーションスキルとプレゼンテーション能力。
- 販売計画、プログラム、予算の開発と実施ができる戦略的なマインドセット。
- 製造およびサプライチェーンパートナーと協力して効率的なオペレーションを行った経験。

求める人物像:

- 時間を管理し、独立して計画を立てる能力がある方
- 優先順位を設定する能力を持つ方
- クライアント、同僚、マネージャーに対して高度なプロフェッショナリズムを発揮できる方
- 徹底した業務遂行ができる方
- 機密保持に関して高い意識を持つ方

言語 / ビザ:

- 日本語 - ネイティブレベル
- 英語 - ビジネスレベルまたは同等レベル

Company Description