



セールスマネージャー 【新エネルギーおよび化学分野の顧客を担当するセールスマーケティングチームのマネージャー】

フィルター（ろ過・分離・精製技術の専門知識）は不問！

Job Information

Hiring Company

Nihon Pall Ltd.

Job ID

1484359

Division

FTAP事業部

Industry

Chemical, Raw Materials

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Shinjuku-ku

Train Description

Yamanote Line, Shinjuku Station

Salary

Negotiable, based on experience

Work Hours

9:00~17:00（所定労働時間 7時間）

Holidays

完全週休2日制（土・日）、祝日

Refreshed

December 23rd, 2024 07:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 10 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

- ◎グローバルリーディングカンパニーで力を発揮できる機会です
- ◎製造業の法人営業やピープルマネジメントのご経験を生かしてご活躍できます

【所属部門・チームについて】

FTAP事業部（フルードテクノロジー&アセットプロテクション事業部）に所属します。ネットゼロ社会の実現に貢献するエナジートランジション分野をはじめ、ケミカル業界や発電事業、石油・ガス事業、電力および公益事業、一般工業分野など幅広いニーズにお応えしている事業部です。
成長著しいエナジートランジションおよびケミカル業界における事業開発を担当するセールスマネージャーとして、3~5名のピープルマネジメントをしながらチームをリードして頂きます。

■ろ過・分離・精製技術の専門知識は不問

入社直後から体系的なトレーニングが準備されており、入社時に専門知識や知見がなくても問題ありません。また高度な専門性を有するテクニカルチームが技術支援する体制が整っています。営業活動に使用するプラットフォームは、グローバルで共通のサポート体制が整備され、セールスチームはアカウントマネジメントに専念することで、効果的な営業活動を行うことができます。

■エナジートランジションへの取組み

・水素、二酸化炭素、再生プラスチック、バイオ燃料、バッテリーなどのキーワードとして、同分野における次世代の課題解決に積極的に取り組んでいます。

【ご担当いただく職務】

マネージャーとして事業部門の戦略に従い、国内外のマーケティングチームやカスタマーサービス、受注管理チーム、製造工場他と協働して、チームが最高レベルの顧客体験を提供できるようにリードします。具体的にはアカウントマネジメントにより、当社ソリューションの価値提案を行い、効果的に事業機会を開拓して、事業拡大に貢献します。またリードの検証からソリューション提案、受注、納品までの営業プロセスをコーチングすると共に、メンバーのキャリア志向を理解して、その成長を支援します。

- ・ 日本市場の深い理解により、事業部の戦略の効果的な導入と実施を主導する
- ・ APACおよびグローバルチームと連携して営業目標を達成
- ・ 新規顧客開拓および関係構築
- ・ セールスファネルの管理と活用
- ・ 社内ステークホルダーと協働して、顧客要望（納期や品質ほか）に対応
- ・ 適切なメンバーへの評価およびコーチングにより、チーム全体のパフォーマンス向上と、メンバーのキャリア開発に責任を持つ。
- ・ メンバーの成長段階に応じて、効果的なコーチングを実行
- ・ DE&Iを積極的に推進してアソシエートの満足度の向上に努める
- ・ ほか各種営業管理業務の遂行

=====

雇用形態：正社員

試用期間：あり（3ヶ月間）

勤務地：新宿区西新宿6-5-1 新宿アイランドタワー 25階

最寄駅：新宿駅、西新宿駅、新宿西口駅、西武新宿駅

就業時間：9:00~17:00（所定労働時間 7時間）

休日休暇：完全週休2日制（土・日）、祝日、年末年始休暇（12月29日～1月4日）

有給休暇：初年度付与日数10日間。入社日に付与。委細は就業規則の定めによる

特別休暇：リフレッシュ休暇（年間使える連続5日間休暇 ※取得率99%）、生理休暇、結婚休暇、出産休暇、育児休暇、介護休暇、忌引き休暇

その他福利厚生等：

- ・ 定期健康診断（年1回）
- ・ サークル活動助成金
- ・ ベネフィットワン（福利厚生サービス）
- ・ 社内無料ドリンクサーバー
- ・ カジュアルフライデー制度

キャリア支援：

- ・ ダナハーグループ社内公募制度
- ・ ジョブ型のキャリアフレームワークによる目標設定・評価制度
- ・ 所属部門毎にグローバルベースのトレーニングあり

給与条件：年俸制

想定年収：経験・スキルを考慮の上決定

賞与制度：あり（業績に応じて変動あり）

Required Skills

【求める資質・スキル・知識・ご経験】

- ・ 学部以上もしくは同等レベルを修学していること
- ・ 有形商材の法人営業の経験（10年以上目安）
- ・ 日本市場を対象とした営業の経験（5年以上目安）
- ・ ピープルマネジメントの経験（3年以上目安）
- ・ 営業係数管理の経験（3年以上目安）
- ・ CRM活用の経験（2年以上目安）

- 代理店管理の経験（2年以上目安）

【あればプラス（必須ではありません）】

- 化学・半導体業界出身もしくは大学・大学院で化学専攻
- 外資もしくはダイバーシティ環境での勤務経験
- ビジネススクール修了

【こういった方が活躍いただけます】

- 会社の成長に伴う環境の変化に適應できる方
- 成長に意欲的かつ顧客重視の関係構築ができる方
- バランス感覚に優れている方（結果と過程、業績と人材育成、長期視点と短期視点など）

【必要な語学力】

- 英語：ビジネスレベル以上（応相談）
- 日本語：ネイティブレベル

Company Description