



建設機械の海外営業・マーケティング業務

東証一部 機械メーカーでの募集です。海外営業のご経験のある方は歓迎です。

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company

東証一部 機械メーカー

Job ID

1488862

Industry

Automobile and Parts

Job Type

Permanent Full-time

Location

Osaka Prefecture

Salary

5 million yen ~ 10 million yen

Work Hours

08:30 ~ 17:00

Holidays

【有給休暇】有給休暇は入社時から付与されます 入社7ヶ月目には最低10日以上 土曜日、日曜日、年末年始、夏季、GW、年次有給、...

Refreshed

November 8th, 2024 00:00

General Requirements

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Fluent

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2093107】

建設機械製品の海外事業で北米豪、欧州市場を担当する。

- (1) 海外拠点からの受注予測、需要動向をもとに生産拠点と調整をおこない製品を供給する。
- (2) 市場・顧客からの新しいニーズや潜在需要を掘り起こし、技術部門とともに新製品開発をおこなう。
- (3) 現地販売ネットワーク強化のための販売店活動状況分析、教育資料提供をおこなう。

【具体的な仕事内容】

・入社直後は製販調整、製品資料（製品カタログ等）作成など、扱い製品や販売ネットワークについての詳細を理解するための業務に携わっていただきます。

- ・その後、本人の能力に応じて新製品開発、品揃え強化に関する業務への関与を増やしていきます。
- ・状況に応じて海外出張の機会を設け、現地販売会社、販売店、顧客訪問を通じて技術部門とともに製品サーベイをおこなっていただきます。

【仕事の進め方】

基本的には課長をトップとしたチームの中で、他のメンバーと協力しながらチームプレーで複数の業務（製販調整、製品開発、他）に同時並行で取り組んでもらいます。

接点の多い他部門としては、海外販社、技術部、製造部（生産管理課）、サービス部等が挙げられます。その中で当部門の役割としては、市場の新しいニーズの中から重要なものをいち早く見極め、関連部門を動かして企画立案、製品化することで顧客や販売ネットワークの満足度を高めるというところに尽きます。

【入社後のキャリアパス】

- ・海外販売会社への出向
- ・国内販売会社への出向
- ・建機事業推進部等、事業部内他部門への異動

※国内外を問わず異動・転勤の可能性が高いため、転勤不可の方はご遠慮ください。

【募集背景】

人員増強の手段として新卒採用も並行して進めるが、一方でチームで即戦力となり、また短期間で海外駐在交代要員にもなるようなキャリア採用者を必要としている。

Required Skills

【学歴】 大学卒以上

【語学】 必須：ビジネス会話レベル（TOEIC750点相当）以上
※業務上、日常的に英語を使用するため（会議、電話、メール、資料作成等）

【必須】

- ・BtoBビジネス営業管理経験
- ・コミュニケーション能力（異文化コンピテンシー含む）、プレゼンテーション能力。

【歓迎】

- ・機械に触れるのが好きな方

Company Description

ご紹介時にご案内いたします