



☆グローバル営業推進（全社営業ノウハウ共有・アワード実施等/業界・業種不問/未経験者歓迎/東京・品川）

日東電工株式会社での募集です。法人営業（その他）のご経験のある方は歓迎です。

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company

日東電工株式会社

Job ID

1490674

Industry

Chemical, Raw Materials

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

5 million yen ~ 9 million yen

Work Hours

08:45 ~ 17:30

Holidays

【有給休暇】有給休暇は入社時から付与されます ◎初年度 4～9月入社の方：16日 10～3月入社の方：8日 ◎2年目以降 弊社...

Refreshed

November 21st, 2024 19:00

General Requirements

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

【求人No NJB2246747】

担当業務

【職務内容】

■三新活動活性化に向けた施策案の立案、実行及び営業人材育成企画、実行

【入社後まずお任せしたい業務】

■マネジメント&セールスサポートグループでは、グローバル、及び日本の全事業部の営業活動を支援のために、全世界・全事業部の営業ノウハウの共有、アワードなどの実施、営業人材の育成（研修など）、販売管理、KPI管理などを担ってい

ます。

■まずは上記の、全世界・全事業部の営業ノウハウの共有、アワードなどの実施、グローバル（国内、海外現地法人、国内グループ会社）の全事業部の優良事例の吸い上げや共有、アワードの実施等の企画運営を担って頂きます。もちろん上司や先輩がサポートし業務習得頂きます。

【将来的にお任せしたい業務/キャリアパスのイメージ】

■数年後は同じグループ内で、営業人材の育成（研修など）、販売管理・KPI管理等の業務。また、隣のグループのセールスプロモーションなど、幅広いキャリアパスがあります。

【業務のやりがい/アピールポイント】

■業務を通じて、グローバルの多くの部署とコミュニケーション、交渉を行っていただきますので、幅広い人脈を広げることができます。

■企画した取組みを実践し、全世界で新たなグッドプラクティスが生まれた時は大きなやりがいを感じます。

働き方

【出張（国内/海外）】

■国内外出張：年に数回程度、必要に応じ、国内外の事業所、グループ会社への出張の可能性があります。

【テレワーク】

■平均すると週1・2日ほど使用しているメンバーが多いです。

【フレックス勤務】

■コアレスフレックス制を導入しており、上長と相談の上、ご家庭のご事情、業務都合などに合わせ柔軟に利用しています。

【残業時間】

■時期にもよりますが、月平均10時間程度となります。

Required Skills

【必須（MUST）】

■ビジネスレベルの英語力を有し、以下1、2いずれかのご経験者

1：化学、素材、自動車部品、電気電子部品メーカー等での法人営業経験者で、全社の企画・サポート部門での挑戦を志向する方

2：事業会社にて営業ノウハウの共有、グッドプラクティスの吸い上げ、アワード実施などの業務経験者

※営業企画部門や人事部門等、いずれでのご経験も歓迎

※上記業務経験があれば、業界業種経験は不問

【歓迎（WANT）】

■化学、素材、自動車部品、電気電子部品メーカーでのスペックイン営業経験者

Company Description

電子・電機材料、工業用テープ、産業用資材、包装材料、医療衛生材料の製造、販売