



## 【ヘルスケア事業部】 営業管理・戦略立案

大手精密機器メーカーでの募集です。 営業推進・企画のご経験のある方は歓迎です。

## Job Information

## Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

## Hiring Company

大手精密機器メーカー

## Job ID

1490723

## Industry

Electronics, Semiconductor

## Job Type

Permanent Full-time

## Location

Tokyo - 23 Wards

## Salary

4.5 million yen ~ 9 million yen

## Work Hours

09:00 ~ 17:45

## Holidays

【有給休暇】 初年度 20日 1か月目から 【休日】 完全週休二日制 土 日 祝日 GW 夏季休暇 年末年始 リフレッシュ休暇 (勤...

## Refreshed

August 15th, 2024 15:34

## General Requirements

## Career Level

Mid Career

## Minimum English Level

Business Level

## Minimum Japanese Level

Native

## Minimum Education Level

High-School or Below

## Visa Status

Permission to work in Japan required

## Job Description

【求人No NJB2246484】

【営業戦略課の役割】

- 海外販売子会社と共に市場・競合動向を理解し、市場開拓と施策を展開することで、売上・利益予算の達成を推進します。
- ・お客様への価値提供のアイデアを発見し、関係者と協力して有効性を議論・実験することで、実現可能な形にします。
  - ・海外販売子会社の売上収益予算の達成を営業・マーケティング全体の観点から推進し、商品企画上の販売方針・施策の立案・取り纏めと推進します。
  - ・販社別の連結収益をタイムリーに可視化し、事業運営に活用できるようにします。
  - ・製品ごと、地域ごとの販売方針・施策の実行を管理します。
  - ・アジア太平洋地域の販売子会社の仕販在計画を最適に管理・運用し、予算達成を支援します。

**【担当業務と役割】**

- ・主な業務は、海外販売子会社（主にアジア太平洋地域）の販売予算策定とその進捗管理です。各市場のユーザーとニーズを理解し、方針に沿った施策に落とし込み、販売・マーケティング施策の実行をサポートします。
  - ・社内外の関連部門と協力し、市場動向だけでなく、価格、コミュニケーション施策、サプライチェーン、生産都合など、様々な情報を把握し、最適解を導き出していくことが求められます。
  - ・販売企画・管理業務だけでなく、部門横断プロジェクトへの参加による新規事業の立ち上げや商品企画に、販売企画の立場で参画いただきます。
  - ・輸出入の物流を伴う実務的な業務も対応いただきます。
- 

**Required Skills****【必須】**

- 以下の経験3年以上
    - ・ 事業会社での販売企画・管理、予算作成・管理、SCM関連業務のいずれか
    - ・ 海外とのコミュニケーションがある組織での就業経験
    - ・ CRMを活用した商談管理経験
  - 医療機器／理化学機器／産業機器メーカー勤務経験
  - TOEIC 700点以上（会話：ビジネスレベル/読み書き問題ないレベル）
  - 数値分析力
  - T/Tリテラシー（ERP、CRM、分析/視覚化アプリなどの業務利用に長けていること）
  - 海外出張や転勤に柔軟に対応できること
- 

**Company Description**

ご紹介時にご案内いたします