



【英語】 アジア担当の海外営業/大手機械メーカー/年収500万~850万円/正社員@静岡市

年間休日130日以上！世界シェア製品有する工作機械メーカー！

## Job Information

### Recruiter

GLOBALPOWER Inc.

### Hiring Company

大手上場機械メーカー

### Job ID

1492993

### Industry

Machinery

### Company Type

Large Company (more than 300 employees)

### Job Type

Permanent Full-time

### Location

Shizuoka Prefecture, Shizuoka-shi Suruga-ku

### Train Description

Tokaido Main Line (Atami to Maibara), Kusanagi Station

### Salary

5 million yen ~ 8.5 million yen

### Work Hours

フレックスタイム制

### Holidays

土日、祝日、有給休暇、夏季休暇、年末年始、慶弔休暇など ※年間休日：130日以上

### Refreshed

September 2nd, 2024 15:02

## General Requirements

### Minimum Experience Level

Over 1 year

### Career Level

Mid Career

### Minimum English Level

Business Level (Amount Used: English usage about 50%)

### Minimum Japanese Level

Business Level

### Minimum Education Level

Bachelor's Degree

### Visa Status

Permission to work in Japan required

## Job Description

アジア圏の海外販売子会社（タイ）の担当者として、海外販売子会社の管理、サポートを担当して頂きます。

**【職務詳細】**

## 1)販売子会社の管理

・担当販売子会社の販売計画の立案、月次進捗管理、実績報告をはじめ、担当地域の市場状況を把握し、現地スタッフと共に販売施策の立案、プロジェクト・タスクの進捗管理と方向転換等の調整を行って頂きます。

## 2)販売子会社の営業サポート

・顧客訪問（海外）や顧客要望への社内展開（ニーズの吸い上げ、特注対応、価格、納期調整等）を行い、販売子会社の側面支援を行って頂きます。

※将来的に海外代理店へ直接営業活動をしていただく可能性もございます。

**【補足】**

- ・販売子会社で取り扱う商材は、主に小型プリンターです。
- ・販売子会社、および社内関連部門との折衝・調整といった連携行為が必須です。
- ・販売子会社とのコミュニケーションは英語が基本となります。
- ・年に最多8回、1週間程度の海外出張の可能性がございます。

**Required Skills****■必須スキル**

- ・有形商材の海外営業経験（2年以上）
- ・英語：商談できるレベル（TOEIC700点以上）

**■歓迎スキル**

- ・代理店向け販売（間接営業）の経験がある。
- ・社内外の関係者との折衝・調整経験がある。

**■人物像**

- ・海外営業として成長して行きたい方
- ・静岡市で働ける方

**Company Description**