



営業責任者（マネージャーまたはリーダー） ツール&アタッチメント事業 ◆ 英語力+土木・建機関連業界でのご経験を活かす

<外資系>北欧スウェーデンに本社を構える、世界トップクラスの土木鉱山機械メーカー

Job Information

Hiring Company

Epiroc Japan KK

Job ID

1499519

Industry

Machinery

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Kanagawa Prefecture, Yokohama-shi Nishi-ku

Train Description

Minatomirai Line, Minatomirai Station

Salary

Negotiable, based on experience

Work Hours

9:00 – 17:30 直行直帰可 フレックスタイム制

Holidays

週休2日制

Refreshed

November 19th, 2024 12:01

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 6 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Fluent

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

ミッション:

土木鉱山機械のツール&アタッチメント事業の持続可能な成長と市場支配を推進し、戦略的なリーダーシップ、革新的な販

売戦略、および顧客中心のアプローチを通じて、当社ブランドを業界のリーダーとして確立する。

役割と責任:

リーダーとして、以下に責任を持ち、説明責任を負う

- ・ 既存顧客および新規顧客への販売活動による部門の売上および利益目標の達成
- ・ 顧客との良好な関係を維持する
- ・ 海外との営業戦略会議に参加する（年に1～2回）
- ・ 海外本社との連携、連絡調整
- ・ 製品の在庫管理
- ・ 市場調査に基づく営業戦略の立案・実行
- ・ 価格設定

Job Title: Manager or Leader(Sales & Business development), Tools & Attachment Business

Location: Yokohama, Japan

Report to: General Manager, Japan & Korea

Compensation: Negotiable, based on experience

Team set-up: one subordinate

Working condition:

- ・ WFH available(up to three days per week)
- ・ Flex time system scheduled to start in July

Mission:

To drive sustainable growth and market dominance for the Tools & Attachment Business in Japan through strategic leadership, innovative sales strategies, and customer-centric approaches, establishing our brand as the industry leader.

Roles and Responsibilities:

As a leader, responsible and accountable for

- Divisional sales and profit targets
- Preparing BPM materials (Once or twice per year)
- Participation and explanation to Division about Tools & Attachment Business in Japan
- Inventory control of Tools & Attachment products
- Monthly meeting with Regional Business Manager
- Strategy and market survey for Tools & Attachment business
- KPI for of Tools & Attachment
- Communication with Business Line Managers and other managers in the Region
- Price set-up
- Managing customer relationship

Required Skills

学歴: 学士号以上

経験 (必須): 建設機械、土木機械、重機、土木工学、鋳業、類似の業界で少なくとも7年の営業/マーケティング/ビジネス開発の経験

言語: 日本語がネイティブまたは流暢。

中級以上の英語力 (TOEIC600以上で入社後に学習する意欲のある方)

能力: 強力な戦略的思考、計画、およびリーダーシップスキル

Required Skills, Experience, and Competencies:

Education:

Bachelor's degree or higher

Experience:

At least 7 years of sales/marketing/business development in construction machinery, heavy machinery, civil engineering, mining, or similar industries.

Language:

Native of fluent in Japanese. At least intermediate English skill and motivation to improve

Competencies:

Strong strategic thinking, planning, and leadership skills.

Company Description