



【海外営業】 営業部長・管理職 | 海外(US・EU)のお客様を多く担当 | 海外出張の機会あり | 英語力を活かせる

海外営業やマネジメントの経験を活かして活躍！

## 募集職種

### 採用企業名

株式会社ナカニシオプティカル

### 求人ID

1477301

### 業種

アパレル・ファッション

### 会社の種類

中小企業 (従業員300名以下)

### 雇用形態

正社員

### 勤務地

大阪府

### 給与

600万円～経験考慮の上、応相談

### ボーナス

固定給+ボーナス

### 更新日

2025年04月07日 03:00

## 応募必要条件

### 職務経験

6年以上

### キャリアレベル

中途経験者レベル

### 英語レベル

ビジネス会話レベル

### 日本語レベル

ネイティブ

### 最終学歴

大学卒：学士号

### 現在のビザ

日本での就労許可が必要です

## 募集要項

### 【弊社について】

弊社、ナカニシオプティカルは大阪に本社を置く、眼鏡フレームの作成を手掛ける会社です。1966年の創業以来、フレームを通じて誠実なつながりを生み出すことを使命とし、世界各国で展開し、現在では有名ブランドを含む多くのお客様との関係を築いてきました。「世界のナカニシ」として、これまからもグローバルな視野で信頼と満足をお届けできるよう尽力してまいります。

### 【仕事の概要】

お客様の要望に沿ったアイウェアを製造するために、アメリカ・ヨーロッパのブランド社と直接やり取りを行って頂き、自

社の技術力や魅力の営業をしていただき、結果にコミットする営業部長・課長などの管理職を求めています。  
ブランド/アカウントマネージャーや営業チームを指導し、既存の顧客関係を育成し、グローバルなOEM営業とマーケティング戦略を通じて新しいビジネス機会を探求していただきます。  
海外出張の機会もある他、自社製品のうち95%以上は海外輸出となるので、国籍問わず多数の人と協働し、グローバルにご活躍頂ける方を歓迎します

#### 【職務内容】

##### 責任:

チームリーダーシップ: ブランド/アカウントマネージャーや営業チームに指導とリーダーシップを提供し、顧客の維持と新規ビジネスの獲得で優れた成績を上げることを確認します。

**戦略的な関係構築:** 主要なアカウントでエグゼクティブレベルの関係を築き、主要顧客のステークホルダーとプロフェッショナルなつながりを育成します。

**顧客との関与:** 予定された会議を通じてクライアントと積極的に交流し、強力な関係を築き、顧客のニーズを理解するために卓越したコミュニケーションスキルとプレゼンテーション能力を活用します。

**戦略的な計画:** 徹底的な販売計画と戦略を策定します。

販売オペレーションを組織化し、年次販売予算を管理し、一貫した目標達成を確保するために詳細な販売予測を作成します。

**協力関係の構築:** 製造オペレーションとサプライチェーンパートナーと緊密に連携し、販売戦略を生産能力と調整し、顧客へのシームレスな提供を確保します。

**人材の獲得:** 営業スタッフの採用と雇用に責任を持ち、チームが会社の価値観と目標に適した熟練したプロフェッショナルで構成されていることを確認します。

---

## スキル・資格

### 必須要件:

- 海外営業のご経験
- マーケティング戦略への理解をお持ちの方
- リーダーシップの実績 (チームのマネジメントやプロジェクトリーダーのご経験など)

### 歓迎要件:

- エグゼクティブレベルの関係を築くための強力な対人スキル。
- クライアントやステークホルダーと効果的に交流するための卓越したコミュニケーションスキルとプレゼンテーション能力。
- 販売計画、プログラム、予算の開発と実施ができる戦略的なマインドセット。
- 製造およびサプライチェーンパートナーと協力して効率的なオペレーションを行った経験。

### 求める人物像:

- 時間を管理し、独立して計画を立てる能力がある方
- 優先順位を設定する能力を持つ方
- クライアント、同僚、マネージャーに対して高度なプロフェッショナルリズムを発揮できる方
- 徹底した業務遂行ができる方
- 機密保持に関して高い意識を持つ方

### 言語:

- 日本語 - ネイティブレベル
- 英語 - ビジネスレベルまたは同等レベル

---

## 会社説明