



【海外営業／欧州担当】市場開拓戦略立案～実行 ◆転勤なし／リモート可

募集職種

人材紹介会社

パーソルキャリア株式会社（バイリンガル・リクルートメント・ソリューションズ）

採用企業名

Job-00267012

求人ID

1479771

部署名

グローバルセールス&マーケティング部

業種

その他（メーカー）

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

650万円～850万円

休日・休暇

National Holidays; 2 days off every week (weekends)

更新日

2024年06月26日 05:00

応募必要条件

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

流暢

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

■職務内容

- ・ ユーザへの技術提案・代理店支援・OEMメーカー/機械メーカーとの連携を通じ、市場開拓のヒントを得る
- ・ 産業/市場動向等データからも特異点を見つけ、効果的な販売方法/体制の構築等、市場開拓の仕組みを作る
- ・ 既存代理店マネジメント・新規代理店/パートナー企業開拓等

■働き方

- ・ 出張・出社・在宅勤務のハイブリッドワーク
 - 出張：年3～4回（1週間/回～、初年度は年1～2回、イタリア・イギリス・スイス等）

- 代理店との打合せ/ユーザー訪問、現地展示会視察、新規代理店候補との打合せ等・チーム方針や代理店の状態を鑑みて時期や国を選定。
 - 出社/在宅（週2～3日）
- パートナー企業(代理店/ユーザ/関係メーカ)とのオンライン商談（週2～3回）・ユーザーへの技術提案準備・部内外プロジェクトミーティング・新たな施策の立案/実行等

■当ポジションの魅力

- 虫の目（個別ユーザ/代理店への価値提供）と鷹の目（市場全体の戦略立案/マネジメント）を切り替えながら、自分で市場を作り上げていくことができる（ゼロからの流通網構築、協力者の発見等）
- 新しい国や人との出会い（海外代理店の規模は10-20人程度が多く、トップから現場のセールスエンジニアまで相手のメンバーの顔が見える状態で仕事ができる）

■入社後の流れ

1年程度を目安に、国内の営業担当地域を持って製品知識・加工技術等を身につけ、徐々に海外業務比重を増やします。

■組織構成

10名ほどのメンバーが在籍。前職が物流企業、消費財メーカー、人材サービス業等、業界未経験の方も活躍しています。製品・技術の知識習得には、OJTも含めた研修プログラムがあります。

■選考フロー

面接回数は2～3回を目安としております。

書類選考→1次面接（Zoom/代表取締役社長 住吉）→オンライン適性検査→最終面接（Zoom/配属予定先部署マネージャー）

■賞与

基本給×4ヶ月分（年2回に分割して支給）

※会社業績・個人業績により別途賞与額の加算があります。

■モデル年収

- 年収759万円 入社5年目 リーダー職（37歳）
- 年収915万円 入社10年目 プロフェッショナル職（42歳）

スキル・資格

■必須条件

- 英語での商談・折衝経験
- 日本語中級以上
- 海外ビジネスパートナーの開拓・マネジメント経験（※トップマネジメントとの折衝含む）

会社説明

同社は先端材料を使用した工業用製品の開発・製造・販売を手掛けるメーカーです。宇宙航空材料であるセラミックファイバーを使用した工業用研磨、切断、微細バリ除去工具の開発、製造、販売を行うメーカーです。特に、セラミック砥石分野ではその高い技術力と高品質な製品に対して定評があります。