



【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！

募集職種

人材紹介会社

株式会社グローバルパワー

採用企業名

大手工場機械メーカー

求人ID

1492993

業種

機械

会社の種類

大手企業 (300名を超える従業員数)

雇用形態

正社員

勤務地

静岡県、静岡市駿河区

最寄駅

東海道本線（熱海～米原間）、草薙駅

給与

500万円～850万円

勤務時間

フレックスタイム制

休日・休暇

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

更新日

2024年09月02日 15:02

応募必要条件

職務経験

1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 (英語使用比率: 50%程度)

日本語レベル

ビジネス会話レベル

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

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。

スキル・資格**■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

会社説明