



【ドイツ発外資系企業】 営業/Sales ◎産業機械営業またはプロジェクトマネジメントの経験者歓迎

★クライアント企業の現場に出向していない時はリモートワークで、日本国内居住地不問

#### 募集職種

##### 採用企業名

BHS Corrugated Singapore Pte.,Ltd. - Japan Branch

##### 支社・支店

BHS Corrugated Singapore Pte. Ltd. - Japan Branch

##### 求人ID

1506282

##### 部署名

営業

##### 業種

機械

##### 会社の種類

中小企業 (従業員300名以下) - 外資系企業

##### 外国人の割合

外国人 多数

##### 雇用形態

正社員

##### 勤務地

京都府

##### 給与

600万円 ~ 800万円

##### ボーナス

給与：ボーナス込み

##### 勤務時間

\*フレキシブル勤務導入 (実働8時間)

##### 休日・休暇

週休2日制

##### 更新日

2025年01月15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 (英語使用比率: 25%程度)

##### 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

- ・ 日本における事業開発の実行
- ・ 売上目標の達成
- ・ 強固な顧客関係の構築

### 【職務内容】

段ボール製造装置の分野で世界トップクラスのシェアを誇る当社。あなたにお任せするのは、日本国内における事業開発・営業（既存&新規）です。

このポジションはBHS日本支社の社長に直属し、ドイツBHS本社との間で合意された販売計画を実行します。

業務内容としては新規顧客開拓が主な業務となります。

- ・ 弊社製品（コルゲーター、単体機、段ロール、D&L製品等）の売上目標達成のための営業・マーケティング戦略策定および遂行
- ・ 顧客の要求に応じた機械販売を効率的に実施
- ・ 弊社を代表する顧客窓口として、弊社のローカルおよびグローバルチームと連携して顧客のニーズに対応
- ・ 顧客訪問の定期的なスケジュールを設定し、長期的な関係を構築する
- ・ 受注確定を目指した見積および提案書のフォローアップ実施、受注後の支払い状況の確認、および、検収完了まで支援を行う
- ・ プロジェクトやアフターサービス業務に参加し、顧客からの改善要望や問題解決を支援
- ・ 営業報告書、見積もり・注文確認の更新、顧客プロフィールのCRMシステムへの入力など、社内営業プロセスを遵守
- ・ 市場の規模・市場シェアや競合他社の年次レビューの実施
- ・ 国内外への出張対応（最大、勤務の70%程度）

これらの業務を通じて、顧客との長期的な信頼関係を築き、顧客満足度の向上を目指します。技術会議を含む、社内コミュニケーションは英語になるので、仕事を通じて国際感覚を身につけ、英語スキルを磨くことができます。

クライアント企業の現場に出向していない時はリモートワーク体制になるので、居住地は日本国内であれば、どこでも可能です。

---

## スキル・資格

### 【応募要件】

- ・ 機械設備の営業職またはプロジェクトマネジメントの分野で最低5年の経験
- ・ 機械工学、電気工学、国際ビジネス、または関連分野の学士号
- ・ 段ボールパッケージ、製紙、印刷、または包装関連業界での経験
- ・ 組織の効果性と業務管理に関する十分な知識
- ・ 予算管理、受注管理、KPIマネジメントに関する実務経験
- ・ 柔軟性、積極性、顧客志向であること。また、自立して業務を遂行できる能力
- ・ 組織内外の全職務レベルとの円滑なコミュニケーション能力
- ・ 英語と日本語での優れたコミュニケーション能力

【英語】 ビジネスレベル（\*TOEIC 700 以上）

【OA】 MS Office : Excel/PowerPoint/Word,

【その他】 普通自動車免許

【休日休暇】 週休2日制

※フレキシブル勤務導入。

※休日出勤した場合には、代休を取得することが可能。

### 【手当/福利厚生】

- ・ 給与改定：年1回
- ・ 交通費
- ・ 各種社会保険完備（雇用、労災、健康、厚生年金）
- ・ 出張手当あり
- ・ 制服貸与
- ・ 海外研修あり

---

## 会社説明