



《大阪》《海外営業》溶接機器及び部品の販売戦略・SFAを活用した運営プラットフォームの構築【PCO 溶接プロセス事業部】

パナソニックコネクタ株式会社での募集です。CRM・SFA・MAのご経験のある...

募集職種

人材紹介会社

株式会社ジェイ エイ シー リクルートメント

採用企業名

パナソニックコネクタ株式会社

求人ID

1525107

業種

電気・電子・半導体

雇用形態

正社員

勤務地

大阪府

給与

550万円～900万円

勤務時間

09:00～17:30

休日・休暇

【有給休暇】有給休暇は入社時から付与されます 入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】完全週休二日制 土 日 祝日 GW 夏季...

更新日

2025年03月06日 16:27

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

ビジネス会話レベル

日本語レベル

ネイティブ

最終学歴

高等学校卒

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

【求人No NJB2284943】

【溶接プロセス事業部のミッション】

「世界は溶接で、できている」自動車、建築、エネルギー、インフラ設備など、私たちの暮らしを支えるあらゆる製品や構造物には、必ず「つなぐ」技術である溶接が不可欠です。その溶接技術を進化させ、より効率的で信頼性の高いソリューションを提供し世界中のお客様のものづくりを支援することが私たちの使命です。私たちは「溶接プロセスで社会をつなぎ、世界の暮らしを豊かにする」というビジョンのもと、産業の根幹を支える溶接技術の革新と新たな価値創造に挑戦し続けています。

【CRM推進部とは】

溶接プロセス事業分野商品のマーケティングおよび販売、カスタマーサポートを含むOMビジネスの推進責任を担う「営業総括部」内において、グローバル地域におけるの拡販活動全般と販売網拡大強化責任を担い、地域軸での市場マーケティング、C360°仕組みの構築と運用を推進しています。

【具体的な仕事内容】

- ・担当業務 : 溶接機器及び部品の販売戦略のベースとなるSFAを活用した運営プラットフォーム（仕組み）の構築
- ・担当顧客 : パナソニック販売会社（海外含む）
- ・訪問先部署 : パナソニック販売会社内の溶接プロセス事業部担当部署
- ・担当エリア : グローバル
- ・英語の使用頻度 : 海外販社との月1回の打ち合わせ時に英語でのプレゼン或いは現地社員へのヒアリングを行う機会があります。
- 米州とは時差の関係で早朝に実施する場合があります。
- ・海外出張頻度 : 年2・3回

★職場の雰囲気★

- ・総勢14名の組織で、約30%はキャリア入社者です。年齢や役職に関係なくフラットに議論・相談を行う活発な組織です。
- ・出社/リモートワークのハイブリッドワークが基本です。

★キャリアパス★

23年度4月よりメンバーシップ型からジョブ型雇用に移行し、ご自身のキャリアをより主体的に選択できるようになりました。パナソニックグループALLにチャレンジできる社内公募制度、社員が自律的に学習可能な「Linkedin Learning」の導入、MBA派遣プログラム、語学力向上プログラムなど、社員一人一人の成長を後押しする制度を充実させております。

スキル・資格

【必須】

下記、資格・経験がある方

- ・TOEIC 600点以上
- ・SFAを活用したセールス経験（業界不問）

【歓迎】

- ・SFAを活用したマーケティング並びにセールス施策の企画・立案経験
- ・SFAのセールス経験

会社説明

「サプライチェーン」「公共サービス」「生活インフラ」「エンターテインメント」分野向け機器・ソフトウェアの開発／製造／販売、並びに、システムインテグレーション／施工／保守・メンテナンス、およびサービスを含むソリューションの提供