

## NIPPON POP RIVETS AND FASTENERS LTD.

プロフェッショナル&インダストリアル、セールス&マーケティング部門代表

100年を超える歴史がある世界最大の電動工具メーカー。世界各国で愛されています。

### 募集職種

#### 採用企業名

ポプリベット・ファスナー株式会社

#### 求人ID

1528728

#### 業種

機械

#### 会社の種類

外資系企業

#### 雇用形態

正社員

#### 勤務地

東京都 23区, 千代田区

#### 最寄駅

有楽町線、 麴町駅

#### 給与

1000万円 ~ 1300万円

#### 休日・休暇

完全週休二日制（土日祝）

#### 更新日

2025年03月28日 15:26

### 応募必要条件

#### 職務経験

10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

プロフェッショナル&インダストリアル、セールス&マーケティング部門代表

世界を創る人々のために変化をもたらす

偉大なことを成し遂げるには、偉大な人々が必要です。目的意識と誠実さを持った人々。絶え間なく卓越性を追求する人々。For Those Who Make The World™（世界を創る人々のために）をより良くすることに心を砕く人々。あなたのように

に思われますか？DEWALT®、STANLEY®、BLACK+DECKER®など、世界で最も愛されているブランドで活躍している約6万人の構成される一流のチームに加わりませんか。

## 仕事内容

セールス&マーケティング部長として、東京にある当社のコマーシャルチームの一員となります。具体的には、

- T&Oコマーシャル・ジャパンのGMに報告し、プロフェッショナル&インダストリアル事業の損益の全責任を負う。
- プロフェッショナル&インダストリアル (P&I) セールス&マーケティング戦略プランの策定と実行
- 損保ビジネスのためのリスティング・プレゼンテーション、実行、予測、プロモーション・プランニングを含むセールス&マーケティング・サイクルのオーナーシップを持つ。
- 損保セールスを確保するために、競合状況を常に進化させ、理解する。
- P&Iマーケティング、ブランド、製品、経営チームに競争に関する洞察と提供する。
- マーケティングおよび価格設定チームと協力して価格戦略を策定
- セールス&マーケティング、損保ビジネスチームを構築・管理し、チームが売上高と収益性のすべての目標を達成できるようにする。
- SBDサポートチームおよび顧客との良好な協力関係。 完全なデータベースを維持し、レポートやデータの問い合わせがあった場合に迅速に対応できる。
- 効率的で柔軟性に富み、与えられたプロジェクトや機会には積極的に協力し、計画、予測、プレゼンテーション、分析、業務負荷のバランスにおいて強力なパートナーシップを発揮する。

## どう感じるか

私たちは、あなたがここにいたい、ずっといたいと思える会社でありたいと考えています。私たちのチームの一員になるということは、次のことを意味します：

- **成長する**：20以上のブランドを展開するグローバル企業の一員として、複数のキャリアパスに沿って成長し、スキルを高めてください。
- **学ぶ**：リーナアカデミー、Coursera®、オンライン大学など、豊富な学習リソースにアクセスできます。
- **所属する**：お互いを尊重し、多様性、公平性、インクルージョンを尊重する素晴らしい職場です。
- **恩返し**：ボランティア活動、恩返し、持続可能なビジネス慣行を通じて、地域と世界に前向きな変化をもたらす続けるためにご協力

さらに、世界中の作り手、実行者、保護者、そして日常のヒーローに力を与えることから生まれる誇りを得ることができません。私たちはNo.1工具メーカー以上の存在です。アウトドア・パワー機器の牽引役以上の存在です。インダストリアル業界のグローバル・リーダーであるだけではありません。私たちはビジョナリーであり、イノベーターです。私たちは過去に成功を収めました、まだまだこれからです。そこであなたの出番です。私たちと一緒に働きましょう！

## スキル・資格

### あなたは何者か

あなたはいつも良い仕事をしようと努力している.....しかし、もし自分の仕事をこなしながら、世界に良い影響を与えることができたら素晴らしいと思いませんか？あなたは、あらゆるレベルで品質にこだわります。学び、成長し、自分の貢献が認められるのが好きな人。革新を恐れない。むしろ、それを受け入れる。あなたはまた、

- 営業および10年以上の関連経験
- 英語による流暢な文書および口頭でのコミュニケーション能力
- 電動工具業界での必須経験
- 損益管理の経験
- 経営学、マーケティング (Preferred)、または同等の学士号。修士/MBA優遇
- 財務スキル：財務力学と組織への影響に関する知識を示すことが望ましい。
- 予算、価格戦略、ROI分析を策定し、管理する能力。
- 起業家精神が旺盛で、目標やゴールを達成し、それを超えることに貪欲であること。
- 優れた分析能力
- 細部へのこだわり
- 仕事に対する強い倫理観、高いエネルギーレベル、高いモチベーション。セルフスターター
- 将来的にスキルを拡大し、さらなる責任を担う能力
- 自己主張が強く、整理整頓ができ、強力なフォロースルーができる
- 分析的に考え、数字や事実に基づく情報に基づいて意思決定を行う能力
- SBDビジネスプロセスのクロスファンクショナルな部分を理解し、ターゲットビジネスプロセスを改善するための付加価値思考をもたらす能力。
- 優れた対人スキル、強力なチームプレーヤー。
- 目まぐるしく変化する職場環境において、マルチタスク、問題解決、優先順位をつける能力。

## 会社説明