

求人情報

企業コード:8179 ジョブコード:20231010-106-01-073

マネージャーレベル

ポジション名	【京都/製品プロモーション戦略（新エネルギー戦略）】◎ワークライフバランス
この求人情報の取扱い会社	株式会社 リクルート（リクルートエージェント / Recruit Agent）
企業名	(株)堀場製作所
掲載開始・更新	2024-05-07 / 2024-05-08
職 種	営業 - その他
業 種	半導体・電気・電子部品メーカー
勤務地	アジア 日本 京都府
仕事内容	■新エネルギー領域の製品プロモーション戦略を各国の状況に合わせて立案・実行していただきます。海外各拠点と連携して、顧客課題に対する解決策と自社の価値を提供する重要なポジションです。【具体的には】国内 のCustomer Solutionsチーム、営業との議論、顧客訪問を通して、新エネルギー領域のニーズ、アプリケーションの創出/対象マーケットの市場規模、サプライチェーン、関連会社などの調査/マーケット、アプリケーションなどに応じてグローバルな小グループでのアプリケーション紹介、アクションの討議/上記討議結果をグローバル定期ミーティングの中で報告、調整 等
企業について(社風など)	■自動車計測機器/環境用計測機器/科学計測機器/医用計測機器/半導体用計測機器の製造販売■分析/計測に関する工事、その他の建設工事並びにこれらに関する装置/機器の製造販売■分析・計測に関する周辺機器の製造販売 従業員数 8205名
勤務時間	09:00～ 17:45
応募条件	【必須】法人営業経験【英語力】英語を用いてコミュニケーションが取れる方 【魅力】世界で取り組みが進むカーボンニュートラルのマーケットの変化に接することが可能/HORIBAグループの中に新しい事業を一から創出していく醍醐味を得られます/海外メンバーとの頻繁なコミュニケーションや海外出張の機会もありグローバルに活躍できます【キャリアパス】HORIBAグループ内のビジネス推進者の中核人材となっただきその経験を元に海外赴任し現地でビジネスを推進して頂くことを期待しています。
英語能力	ビジネス会話 (TOEIC 735-860)
日本語能力	流暢（日本語能力試験1級又はN1）
年 収	日本・円 400万円 ～ 700万円
休 日	年間休日 122日
契約期間	正社員