

求人情報

企業コード:12709 ジョブコード:20231019-089-01-083

マネージャーレベル

ポジション名	【品川/ICS事業部】法人営業マネージャー/シェア拡大を目指します/ニッチTOP
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	ノードソン(株)
掲載開始・更新	2024-05-06 / 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 東京都
仕事内容	<p>農機具やオフィス用品、配電盤の粉体塗装に使われる塗布装置の営業リーダー、チームマネジメントをお任せします。定期的にCLと接点や発注決裁権を持つ重要人材との関係構築など対人スキルが求められる営業です。</p> <p>【期待】当社の粉体塗装国内シェアは20?30%。国内競合は5社ほど。マネージャーとして更なるシェア拡大を目指し、顧客との関係性を深め他社より早く情報を入手するなどアドバンテージを生み出しながら当社製品のシェア向上を目指します。【営業スタイル】営業担当だけが動くのではなく、代理店やアフターセールス部門の人員を活用し、幅広い顧客と定期接点を取りながら新規案件の受注を目指します。</p>
企業について(社風など)	<p>■接着,コーティング,シーリング,ディスペンシングなどに関連する各分野のマーケットニーズに応えるべく独自のシステムを開発し、トータルサービスの提供を行う</p> <p>【取引先】6000社以上【主要仕入先】ノードソン・コーポレーション</p> <p>従業員数 207名</p>
勤務時間	09:00～ 17:00
応募条件	<p>【いずれも必須】■法人営業のご経験 ■リーダーやマネジメント経験 ■英語スキル(TOEIC700程度)※マネージャーの場合、定期的にアメリカ本国とのWEB会議などが発生します。</p> <p>【本ポジションについて】顧客は大手飲料缶メーカーや大手食品メーカー、オフィス家具メーカーなど多岐にわたります。顧客への直接販売以外にも、商社など代理店を通じた販売もあります。営業戦略についての考案は別途マーケティング部門がいるため、マーケティング部門が作成する戦略に基づいて行動していきます。目標達成も重要ですが、戦略に基づき行動と修正をするPDCAサイクルを回せる人物を求めています。</p>
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 650万円 ～ 850万円
休 日	年間休日 125日
契約期間	正社員