

求人情報

マネージャーレベル

| | |
|--------------|--|
| ポジション名 | 【高年収】ファイバーレーザー加工機の営業マネージャー★平均残業10時間 |
| 企業名 | HSGエンジニアリング株式会社 |
| 掲載開始・更新 | 2024-04-23 / 2024-04-23 |
| 職 種 | 営業 - 法人営業 エグゼクティブ/経営 - 管理職(営業/企画系) |
| 業 種 | 機械メーカー |
| 勤務地 | アジア 日本 神奈川県 |
| 仕事内容 | <p>■業務概要：</p> <p>ファイバーレーザー加工機の開発及び販売を行う当社にて営業マネージャーをお任せいたします。</p> <p>【ファイバーレーザー加工機とは】レーザー加工機とは、加工素材にレーザーを照射することによって加工する機械のことです。切断やマーキング（製品に文字や記号を書くこと）、彫刻の加工ができます。そのうち、光ファイバーを媒質に用いた固体レーザーのことをファイバーレーザー加工機と呼びます。</p> <p>■業務詳細：</p> <p>▽お客様対応：お客様から見積、問い合わせ等の対応</p> <p>▽代理店との協業：代理店への拡販サポート</p> <p>▽展示会の運営、各種イベント、出展対応 等</p> <ul style="list-style-type: none">・営業先は既存顧客及び新規顧客となります。企業規模は中小企業が多く、主に板金加工業のお客様となります。・担当エリアは中日本と東日本のいずれかとなります。社数については、ご経験に応じ決定いたします。（平均十数社ほど）移動は基本的には公共交通機関を利用していただきますが、社用車貸出も可能となります。・数字目標はございますが、具体的な数字は個人のスキルやご年収によりばらつきがあります。数字目標を半年で分け、目標の％で達成率を計算しております。また営業成績は賞与に反映されます。※インセンティブ制度あり・担当顧客によっては、出張がございます。頻度や期間は異なりますが、宿泊を伴う長期の出張はなく、頻発はしない想定です。 |
| 企業について(社風など) | <p>事業内容：</p> <p>レーザー加工機の開発、生産、販売の一連事業、日本板金市場に特化したソリューションの提供を中心に事業展開を行っています。</p> <p>ビジョン：</p> <ul style="list-style-type: none">・最高のコストパフォーマンスを顧客に提供します。・日本市場の拡大、シェアを取ります。 <p>特徴(トピックス)：</p> <ul style="list-style-type: none">・中国製品の価格のまま、日本製品の高い品質を担保しています。・日本でのアフターサービスが可能です。 <p>組織構成：</p> <p>配属先となる部門は計5名で構成されております。（男女比：3：2、30代2名/40代1名/50代1名/60代1名）業界に長く在籍している方も多く、業界や製品の知識をしっかりと学んでいただくことが可能です。</p> |
| 応募条件 | 歓迎条件：機械メーカーの営業経験5年以上 |
| 年 収 | 経験と能力に基づく |
| 給与に関する説明 | <p>想定年収：経験と能力に基づく（特に上限を設けておりませんので、ぜひ一度お話をさせていただきます）</p> <p>社内福利制度</p> <ul style="list-style-type: none">・現場でのOJT研修が基本となります。業界の経験者から現場教育を受けることができます。・社会保険：健康保険、厚生年金保険、雇用保険、労災保険等・その他：健康診断、能力向上・スキルアップ支援、自己啓発支援、慶弔休暇、特別休暇、リフレッシュ休暇、傷病療養休暇 他 |
| 休 日 | 年間休日数：120日 休日休暇形態：完全週休2日制(土日祝) |
| 契約期間 | 正社員雇用 ※試用期間中 契約社員 |