



法人営業・ジュニアクラス【FTAP事業部】

営業経験が浅い方も歓迎！グローバル企業で将来に役立つキャリアを構築できます！

Job Information

Hiring Company

Nihon Pall Ltd.

Job ID

1466866

Division

フルードテクノロジー&アセットプロテクション事業部

Industry

Chemical, Raw Materials

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Shinjuku-ku

Train Description

Yamanote Line, Shinjuku Station

Salary

6 million yen ~ 7 million yen

Work Hours

9:00~17:00（所定労働時間 7時間）

Holidays

完全週休2日制（土・日）、祝日

Refreshed

May 8th, 2024 01:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Basic

Minimum Japanese Level

Fluent

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

◎約6週間の入社時研修プログラムと先輩との営業同行を経て、業界や製品知識を習得できる受け入れ態勢

◎高性能な製品を開発・販売するメーカーならではの、課題解決型の営業スキルを伸ばしていくことができるポジション
 ◎英語は読み書き程度からのスタートでOK。入社してから学ぶ意欲がある方を歓迎

【ポジションの概要】

法人営業（Account Manager）として、ボールの最先端テクノロジーを用いたフィルター製品の提案営業を担当します。クライアントの新製品の開発段階からアプローチを開始し、引き合い後はテクニカルサポートと共に設計等の技術面の対応もしていきます。

【ご担当いただく業務】

- ・担当顧客の組織、技術ロードマップ、投資計画とそのスケジュール、意思決定プロセス等を理解し、顧客との戦略的パートナーシップを構築
- ・月次、四半期、年間の販売・受注目標を達成するための販売活動計画の作成と実行
- ・クライアントとのよい関係性の構築やボールのテクノロジーの理解促進により、ビジネスを拡大させる
- ・ボールのテクニカルサポート担当者とともに、化学品の製造プロセスにおける技術サポートを提供
- ・ボールの技術者とともに、製造技術に関する知識をクライアントへ提供
- ・クライアントの将来的な技術開発の情報を把握し、ボール製品の提供の機会を作る
- ・ボール内の各部門と連携し、クライアントのニーズにタイムリーに対応する戦略をリード
- ・CRMを活用してビジネスチャンスや戦略をマネージャーにレポート

Required Skills

【求めるスキル・知識・ご経験】

- ・有形商材の法人営業経験（3～9年程度目安）
- ・業界経験不問・商材不問
- ・日帰りや1～2泊程度の全国出張に対応できる方

【語学力】

- ・日本語：流暢レベル以上
- ・英語：基礎レベル（読み書き程度）。英語を勉強中の方歓迎

【あれば尚可／歓迎するスキル・知識・ご経験】

- ・車の運転ができる方（出張時に最寄りの駅や空港から顧客先までの移動にレンタカーを使用する場合）

就業条件

採用企業：日本ボール株式会社
 雇用形態：正社員 試用期間：あり（3ヶ月間） 定年制度：あり（60歳） 定年再雇用制度：あり
 勤務地：新宿区西新宿6-5-1 新宿アイランドタワー
 最寄駅：新宿駅、西新宿駅、新宿西口駅、西武新宿駅
 就業時間：9:00～17:00（所定労働時間 7時間） 時間外勤務：あり
 休日休暇：完全週休2日制（土・日）、祝日、年末年始休暇（12月29日～1月4日）
 特別休暇：リフレッシュ休暇、生理休暇、結婚休暇、出産休暇、育児休暇、介護休暇、忌引き休暇
 社会保険：完備（健康保険 厚生年金 雇用保険 労災保険）
 通勤手当：支給（委細は就業規則の定めによる）
 受動喫煙対策：建物内禁煙。敷地内に喫煙所あり

福利厚生等

◎有給休暇は入社日に10日間、入社から1年後に11日間の付与制度があるので、転職したばかりでも安心
 ◎年間使える連続5日間のリフレッシュ休暇制度 ※取得率99% ※有給休暇とは別に取得
 ◎サークル活動助成金あり（ゴルフ、テニス、等）
 ◎無料ドリンクコーナー（コーヒー、お茶、水のほか、ときどきお菓子など）
 ◎福利厚生サービス ベネフィットワン利用可能（<https://bs.benefit-one.co.jp>）

研修制度・キャリア開発制度

◎ダナハービジネスシステム（DBS）による優れたラーニングシステムでリーダーシップ開発、問題解決方法などを学べる
 ◎自己啓発補助金制度（費用の50%、年間上限5万円）
 ◎年齢・性別・在籍年数、新卒入社/中途入社にとらわれない、公平な人事評価制度
 ◎ダナハーのグループ会社全体で使える社内公募制度で、自分から希望して社内転職が実現
 ◎倫理とコンプライアンスを重視した体制と研修により、ハラスメント防止はもちろん、様々な不正の防止に努めている

給与条件

◎グローバル共通のキャリアフレームワークに紐づく魅力的な給与パッケージ
 ・年俸制
 ・業績賞与制度あり
 ・退職金制度あり（確定拠出年金、確定給付企業年金）※グレードに応じた金額（ポイント）を年俸とは別に積み立て

◇固定年俸 430万円～500万円

（月額本給 268,750円～312,500円、固定賞与年額 1,075,000円～1,250,000円）

- ・固定年俸は経験・スキルにより決定
- ・固定年俸額を16分割して、16分の1ずつを月額本給として支給
- ・固定年俸額を16分割して、16分の4を固定賞与として支給。期中入社の場合は在籍歴日数により按分

◇営業手当（月額 4万円）

◇業績賞与あり。業績賞与は目標達成率が100%の場合に固定年俸に対して33%を支給（支給額は達成率により変動。業績賞与の対象となる時期は入社後個別に決定）

◎想定年収 620万円～710万円

◎年収例：668万円

内訳：固定年俸 464万円、営業手当 48万円、業績賞与 154万円

※月収 33万円（月額本給 29万円＋営業手当 4万円）

選考プロセス

ご面接では、セールスマネージャー、事業部長、および人事（HRBP/採用担当）とお会いいただく予定

面接回数は3回を予定

オンライン面接と対面での面接をフレキシブルに組み合わせて実施するため、面接回数に変更する可能性あり

選考の過程でオンライン適正テスト実施あり

Company Description