



【営業課長候補 法人営業】外資専門商社～航空・宇宙・防衛関連製品の輸入に特化した専門商社～

クライアントは官公庁・大手国内重工メーカーなど/赤坂勤務

#### Job Information

**Hiring Company**

GTAj, Ltd.

**Job ID**

1546895

**Division**

営業部門

**Industry**

Specialized Import, Export

**Company Type**

Small/Medium Company (300 employees or less) - International Company

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

**Train Description**

Marunouchi Line, Akasaka Mitsuke Station

**Salary**

8 million yen ~ 12 million yen

**Salary Bonuses**

Bonuses paid on top of indicated salary.

**Work Hours**

9:00～18:00（所定労働時間8時間 休憩60分）、残業月30時間程度

**Holidays**

完全週休2日制（土・日）、祝日、夏季休暇、年末年始休暇 等

**Refreshed**

February 10th, 2026 04:00

#### General Requirements

**Minimum Experience Level**

Over 6 years

**Career Level**

Mid Career

**Minimum English Level**

Business Level (Amount Used: English usage about 50%)

**Minimum Japanese Level**

Native

**Minimum Education Level**

Bachelor's Degree

**Visa Status**

Permission to work in Japan required

## Job Description

当社GTAjは、英国GT Aerospace (Europe) Ltd.を親会社にもち、日本・米国(GT Aerospace USA)と事業拠点を展開。防衛省および国内の防衛装備品メーカー、さらに民間市場に向けて、防衛・航空宇宙関連機器や部品などを、海外の防衛・航空宇宙メーカーから輸入し、販売しております。

### 【当社の魅力・やりがい】

- ・防衛・航空・宇宙事業に関わる製品の輸入に特化した専門商社。
- ・新しいチームのリーダーとして人材の育成、会社の成長に貢献できる。
- ・防衛省を始めとする取引先とのコンタクトポイントの責任者となる。
- ・経営陣と共に働く環境で、早期キャリアアップを目指せる。
- ・9割既存営業。官公庁(政府関連)、国内超大手企業がクライアント。
- ・商材としては、数千万円～数十億円規模の大きな取引に関われる！
- ・限定された商材ばかりではなく、常に新しい製品や技術に関する知識が習得でき、新たなビジネスチャンスを開拓できる。
- ・海外での展示会やサプライヤー訪問など海外出張あり。

### 【ポジション：法人営業（営業課長候補）】

UKが本国となる商社の日本法人。日本国内の大手メーカーや防衛省へ航空宇宙及び防衛関連の製品とソリューションを提供。業界での長年の経験を活かして、空、陸、海の防衛に加え、セキュリティ関連技術にも幅広い製品を提供しています。

#### 【業務内容】

防衛省、各自衛隊、防衛装備品製造業（重工メーカー等）向けの営業。

#### 具体的な業務内容....

- ・ルート営業: 既存顧客との関係構築・維持。
- ・防衛省を含むクライアントからの要望ヒアリング(防衛省や各駐屯地への訪問)
- ・新規案件開拓: 海外サプライヤーの探索、新規顧客開拓も担当。
- ・プロジェクト管理: 納期、数量、価格、仕様決定など、案件進捗を管理。
- ・技術連携: メーカーや技術サポートと連携し、専門的な仕様に対応。
- ・営業部署の予実管理

【変更の範囲：会社の定める業務】

### 【主な取り扱い商材】

各自衛隊が使用する、外国製各種防衛装備品。

### 【営業スタイル】

既存営業が中心。一部新規営業も担っていただきます。

新規案件に関しては、顧客からの要望を受け、新たに海外サプライヤー開拓を行うことが発生します。

海外(主にヨーロッパ)への出張は3か月に1回程度ございます。一度の出張期間は1週間から10日程度です。

### 【入社後について】

- ・試用期間の3か月間に防衛業界や既存プロジェクトの基礎知識をつけます。
- ・既存案件や新規案件の見積依頼書、見積書、発注書等の作成業務。特に防衛省との直接案件においては特有の方式があるため、学びながら実務をこなし、各種営業書類の承認決裁を行って頂きます。
- ・防衛業界にて長い経験を持つ役員及び弊社代表が、防衛省や防衛関連製造メーカーとの日々の調整を含め指導を致します。経営陣と共に仕事をしていることが実感できるポジションです。

### 【雇用形態】

正社員（試用期間 3か月）

### 【年収】

想定年収：800万円～1,200万円

年俸制 月666,666円～

### 【勤務地】

東京都港区赤坂4-8-6 赤坂余湖ビル4F

受動喫煙対策：屋内全面禁煙

変更の範囲：会社の定める事業所（リモートワーク含む）

### 【手当/福利厚生】

- ・交通費：支給あり。 通勤手当月額5万円を上限とし実費支給 最短ルート
- ・社会保険：健康保険、労災保険、雇用保険、厚生年金
- ・定年：60歳

### 【Required Skills】

#### 【応募必要条件】

- ・法人営業経験もしくは海外営業
- ・日本語母国語、ビジネスの会議、交渉などを対応できる英語力

歓迎条件 :

- ・機械や電子/電機製品、輸送機器などにかかる経験
- ・官公庁との契約にかかる業務経験者

---

選考プロセス

書類選考→面接(2~3回)→内定

※オンライン面接にてご案内いたします。

---

Company Description