



【グローバル営業統括本部】 営業企画職

ニデック株式会社での募集です。 営業推進・企画のご経験のある方は歓迎です。

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company

ニデック株式会社

Job ID

1550661

Industry

Electronics, Semiconductor

Job Type

Permanent Full-time

Location

Kyoto Prefecture

Salary

7 million yen

Work Hours

08:30 ~ 17:30

Holidays

【有給休暇】入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】週休二日制 日 祝日 【時間単位年休】（日曜・祝日・土曜/変則）、GW休暇...

Refreshed

February 7th, 2026 04:00

General Requirements

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

High-School

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2252403】

■グローバル営業統括本部について

グローバル営業統括本部は、同社の最高営業責任者（CSO）直下の部署であり、経営判断に必要な情報収集、営業作戦立案をする部署です。全事業部、グループ会社営業部、営業企画部、開発メンバー、研究所と連携した製品戦略の立案からニデックグループ全体の経営に関わることができます。また、M&Aで新たにグループに加わる会社が増え、製品バリエーションも増えていくことから、製品ポートフォリオマネジメントの重要性が高まり、当部の作戦本部機能がより重要視されています。

■職務内容

グループ一体（One Nidec）による売上最大化施策の策定・推進: 25%

新市場・新技術・新顧客による拡販活動・戦略策定・推進: 20%

営業力・営業体制強化のための仕組みづくり: 20%

総連結売上計画の策定・中期売上計画・方針の策定: 20%

営業改革・社内の仕組みづくり: 15%

■魅力

グローバル営業統括本部は、営業戦略の企画・推進において組織全体の売上最大化に貢献できる重要な役割を担っています。グローバルでの業務推進や多様なプロジェクトに携わりながら、同社の成長に密接に関与することができます。

グローバル企業かつ、M&Aにより違う文化を持った会社がグループ入りしてくる中で、同部門はグループ全体の営業横串機能を担う部署ですので、全体の意見の整合やベクトルを合わせた営業戦略の策定、推進には難しさがありますが、急成長を続ける当社において「グローバル営業統括」のリーダーシップの重要性と期待値は非常に高く、ひとつひとつの活動が経営判断に繋がる重要な仕事となるやりがいがあります。

■キャリアパス

国内外市場の知識やビジネス戦略のスキル、グローバルな視点やプロジェクトマネジメントの経験を身につけることができます。将来的なキャリアパスとしては、営業戦略部のリーダーなどの幹部職への登用も見込めます。

Required Skills

●知識

国内外市場に関する知識、営業戦略の知識、ビジネス分析・計画策定の知識・マーケティングに関する知識を有すること

●経験

グローバル営業または営業企画の経験5年以上

●スキル

プレゼンテーションスキル、プロジェクトマネジメントスキル、データ分析スキル、マーケティング戦略策定スキル

●語学力

TOEIC600点以上（ビジネスレベル以上の英語力）

Company Description

精密小型モータ、車載及び家電・商業・産業用モータ、機器装置、電子・光学部品、その他の開発・製造・販売