



【営業/部長候補】 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・大手国内重工業メーカーなど/赤坂勤務

## Job Information

### Hiring Company

GTAj, Ltd.

### Job ID

1567306

### 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 Station

### Salary

12 million yen ~ 15 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

April 7th, 2026 12:00

## 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・宇宙事業に関わる専門商社。
- ・ルート営業。官公庁(政府関連)、国内超大手企業がクライアント。
- ・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。
- ・新しいチームの責任者として人材の育成、会社の成長に繋がる大きな一旦を担える。
- ・経営陣と距離が近く、経営判断に繋がる提案打診ができ早期キャリアアップ、役員になることも目指せる。
- ・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（営業部長候補）>

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。
- ・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。
- ・部長候補ポジションとして：案件のコントローラー、予実管理、チームマネジメント  
【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か月間中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歴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。
- ・管理職として営業チームの社員の能力の把握、勤怠管理については入社後速やかに取り組んで頂きます

### <決算情報> ※英国親会社・その米国子会社・株式会社GTAj、3社の連結数字

2024年5月期 3,200百万円 実績  
2025年5月期 4,200百万円 実績  
2026年5月期 4,300百万円 着地点  
2027年5月期 4,350百万円 見込み  
2028年5月期 6,300百万円 見込み  
2029年5月期 8,000百万円 見込み

### 雇用形態

正社員（試用期間 3か月）

### 年収

年俸12,000,000円～15,000,000円  
月1,000,000万円～

### 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
- ・5名以上のマネジメント経験
- ・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わる経験
- ・官公庁との契約にかかわる業務経験者

---

### 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