



【業界経験不問】法人向け提案営業（アシスタントマネージャー） | 創業100年の老舗油空圧機器メーカー | アメリカ本社

新規開拓をチームで中長期的に戦略を立て実行していただきます

Job Information

Hiring Company

ROSS ASIA K.K.

Job ID

1568956

Industry

Machinery

Company Type

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

Job Type

Permanent Full-time

Location

Kanagawa Prefecture, Sagamihara-shi Chuo-ku

Train Description

Sagami Line, Banda Station

Salary

4.5 million yen ~ 5.5 million yen

Work Hours

09:00～17:30 (休憩時間 12:00～13:00)

Holidays

完全週休2日制（土日祝）

Refreshed

January 27th, 2026 09:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Daily Conversation

Minimum Japanese Level

Native

英語能力は米国本社との製品に関する問い合わせや受注に関するメールでのやりとりで使う。

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

『募集要項・本ポジションの魅力』

- ・100年企業の技術力を背景に、油空圧機器の新規開拓を担う営業ポジション。
- ・チームで連携しながら顧客課題を掴み、製品提案～クロージングまで一貫して担当できる。
- ・中小規模で経営層との距離が近く、意見が反映されやすいフラットな環境。
- ・年間休日123日・福利厚生も整い、英語を使って本社とのやり取りも経験できる。

【業務内容】

ユーザー（法人）の新規開拓に携わってもらい、販路拡大、売上拡大に貢献することが期待されます。

常にチームと連携して新規案件を開拓して頂きます。

営業個人としての高い能力とバイタリティーが求められます。

■職務概要：

流体動力機械安全機器、空気圧消費量削減提案"パルスブロー"、粉体詰まり解消法 "AirSweep"、製鉄業界向けパネル提案、一般空圧機器(電磁弁、FRL)の新規開拓営業を行う。

具体的には、新規のお客様と連絡をとり、お客様のニーズや課題を汲み取り、その要件や課題に対して最適なROSS製品の提案を行います。さらに価格・納期など諸条件の交渉を行いクロージング・アップセル・クロスセルの提案も行なっていきます。

そのために必要な製品知識の習得やリードの洗い出し含めた営業戦略の構築は営業チームや製造など会社全体でサポートしていきます。

ROSS製品は機械製造の広い分野で活躍しています。欧米では当たり前になっている機会安全というコンセプトで労災防止に貢献する使命を持っています。チームと連携しながら中長期的な観点で新規のお客様を獲得し、市場を開拓していくことに仕事の面白味があります。

＜具体的には＞

1.営業計画策定（比重1）

- ・営業戦略をもとに上司と共に営業目標・計画を立案する
- ・営業目標の達成に向け、実現性の高い具体策を設定する

2.営業活動（比重7）

- ・架電数、商談数、見積数など目標の設定
- ・架電、DM、MA/HP引合いを活用し顧客訪問/ウェブ会議 提案・見積提出・クロージング
- ・実績の評価をおこない、データとして記録を残す
- ・改善(営業方法、提案、アプローチ、クロージングなど)

3.アフターフォロー（比重2）

- ・契約の維持・拡大
- ・新提案(新商品)のための市場調査(ヒアリング)

■魅力：

- ・小さい会社なので経営者との距離もなく、フラットな環境で働いています。
- ・また、全員が中途採用なので中途のハンデは無く、お互いを尊重して溶け込みやすい職場です。

■職位：

アシスタントマネージャー

■直属の上司：

ディレクター

■組織とのかかわり方：

- ・Cxチームからのホットリード転送/連携
- ・クレームに関してはQC部、Cxチーム、エンジニアリングチームで対応
- ・プレゼン資料は部内で共有。売上管理は各自が責任をもって行う。

【雇用形態】

正社員

※試用期間あり、6ヶ月

【給与】

月給制

年収：450万円～550万円(月収：37万円～46万円/月額基本給：29万円～38万円)

■昇給：年1回(予定)

■賞与・インセンティブ業績：応じて支給する場合あり。

給与例（年収450万円の場合）

月給：375,000円

- ・基本給：297,000円

- ・固定残業代：78,000円(31時間分)

※固定残業時間を超える場合は別途追加で支給します。

給与例（年収550万円の場合）

月給：458,000円

- ・基本給：380,000円

- ・固定残業代：78,000円(24時間分)

※固定残業時間を超える場合は別途追加で支給します。

【就業時間】

09:00～17:30 (休憩時間 12:00～13:00)

※残業：月20時間～30時間程度

【勤務地】

〒252-0245 神奈川県相模原市中央区田名塩田1-10-12

■アクセス：相模線 番田駅から徒歩15分

■就業場所 原則禁煙（分煙）

■出向：無し

【休日休暇】

- 年間休日 123 日
- 完全週休二日制（土日祝）
- 有給休暇：初年度 10 日（7か月目～）
- 年末年始
- 夏季特別有給（4日）

【待遇・福利厚生】

- 交通費（定期代支給）
- 社会保険（健康保険、厚生年金、雇用保険、労災保険）
- 残業手当：固定残業代+（みなし残業時間を超えた分について）通常の残業代
- 家族手当（配偶者手当1万円、子どもひとりにつき1万円）
- 退職金制度有

Required Skills

【必須要件】

- 法人営業経験3年以上もしくは消費者訪問営業、インサイドセールス経験5年以上
- 普通免許
- 英語力（英文での読み書き）※要本社(米)のエンジニアとのメールが日常的に発生します
- アプリケーションソフト（パワーポイント、エクセル、画像加工）
- 基本的なビジネスマナー

【歓迎要件】

- 提案営業、新規開拓営業のご経験
- 空気圧機器（バルブなど）に関する知見

【求める人物像】

- コミュニケーション力
 - 初対面の人でも臆せずに会話ができる。
 - 顧客が伝えたいことや相手の意図を十分に理解できる。
- 達成志向性
 - 目標を達成するまで、打ち手を尽くして挑戦する。
 - やり抜く方法を知っている。
- レジリエンス力
 - 失敗を繰り返しながらも果敢に挑戦するチャレンジ精神がある
 - 自分に自信を持っている。（プライドは高くない）
- 自己成長力
 - ビジネス本（マーケや自己啓発）をよく読む。
 - 身の回りのものへの自己投資ができる。

【選考について】

- 募集人数：1名
- 適性検査
- 面接：2～3回

Company Description