



パークシャー・ハサウェイ社傘下 電子部品専門商社の営業マネージャー

TTI Electronics Japan合同会社での募集です。法人営業（そ...

## Job Information

### Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

### Hiring Company

TTI Electronics Japan合同会社

### Job ID

1573725

### Industry

Specialized Import, Export

### Company Type

International Company

### Job Type

Permanent Full-time

### Location

Tokyo - 23 Wards

### Salary

7 million yen ~ 18 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 初年度は年次有給休暇14日（入社月によって変わります）【休日】完全週休二日制 土...

### Refreshed

January 22nd, 2026 15:13

## 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 NJB2339652】

事業開発：新設の日本支社における事業目標達成に向け、新規顧客へのアプローチを実施

・日本支社向け販売プログラムを策定し、粗利益の達成、収益創出、営業費用管理、在庫管理、納期遵守率、品質パフォーマンス指標の満足な達成を実現

・アカウント管理と販売目標達成に重点を置いた、高パフォーマンスな販売チームの構築・育成

・ステークホルダーとの週次・月次・四半期会議を実施し、TTIのビジョンを伝達するとともに、特定販売目標達成に向け

た販売戦略・戦術の効果を測定する。

- ・主要サプライヤーとの良好な協力関係と信頼構築を図り、将来の販売成長と市場シェア拡大に向けた競争優位性をTTIに提供する。
  - ・業界誌の閲読、ネットワーキング、研修イベントや展示会への参加を通じて、競合他社の動向、業界トレンド、新コンセプトに関する市場認識を維持し、最新の業界知識を習得する。
- 

## Required Skills

- ・電子部品業界での10年の経験と管理職としての3年の経験を有すること。
  - ・優れた人材管理スキルを有し、販売目標達成に向けスタッフを指導、育成、動機付けできること。
  - ・支店販売目標達成に必要な強力な販売力、マルチタスク能力、時間管理能力を有すること。
  - ・目標達成実績のある販売／流通分野での成功経験を有すること。
  - ・販売、購買、製品、ベンダー、倉庫管理、支店運営及びシステムに関する深い知識と理解を有すること。
- 
- ・尚可
  - ・電子工学、ビジネス、マーケティング、または関連分野の学位
- 

## Company Description

事業内容: 電子部品（インターコネクト、パッシブ、メカニカル、ディスクリート部品など）の販売・流通。Berkshire Hathaway傘下の、相互接続部品、受動部品、電気機械部品、離散半導体などの電子部品を扱う専門商社。