



セールス・マネージャー ※OEM セグメント・産業系大手メーカー担当

世界有数の建築工具のグローバルメーカー 120ヶ国展開

Job Information

Hiring Company

[Hilti Japan Ltd.](#)

Job ID

1583778

Division

E&I/ プロジェクト事業本部

Industry

Other (Real Estate, Construction)

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Kanagawa Prefecture, Yokohama-shi Tsuzuki-ku

Salary

10 million yen ~ 15 million yen

Work Hours

09:00~17:30 (所定労働時間：7時間30分) ※フレックスあり(コアタイム無し)

Holidays

週休2日制(土日)

Refreshed

June 25th, 2026 06:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Fluent

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》

- 日本全国の産業系大手メーカー向けにヒルティ製品・ソリューションの提案と売上基盤構築を担当

- ・チームマネジメントや戦略立案を通じ、顧客開拓・既存シェア拡大に貢献できる達成感
- ・グローバルチームとの連携や重要商談同行でスキル向上と意思決定力を磨く経験
- ・フレックス勤務・直行直帰・研修制度・社用車貸与など、裁量とサポートの整った働き方

【業務内容】

弊社では「OEMセグメント・セールス・マネジャー(産業系大手メーカー担当)」としてキャリアをスタートさせ、優れたビジネス感覚を持って弊社で活躍いただける人を探しています。

OEMセグメントは、産業系大手メーカーに対してヒルティが提供するソリューション・製品を提案し、顧客の標準仕様に折り込むことで中長期的な売上基盤を構築する戦略的営業部門です。

現在、既存顧客からのリピートオーダーが全売上の約85%を占める安定した基盤がある一方、2030年の売上目標に向けて、新規顧客開拓と既存シェア拡大を加速させる必要があります。

この重要なフェーズにおいて、チームを牽引するマネージャーを募集します。

■主な業務内容：

日本の産業系大手メーカーに対して、グローバルを含む組織横断をしてヒルティの力を結集し、ヒルティが提供するソリューション・製品を最大限活用し、顧客開発を通じた売上基盤構築に貢献する営業チームマネージャーの役割を担っていただきます。

チームが担当する産業系大手メーカー(エレベーター、工作機械・産業ロボット、自動倉庫、その他)において

<チームマネジメント>

- ・6名の営業メンバーの直接マネジメント
- ・個々のメンバーの強みを活かしたアサインメントと能力開発計画の策定・実行
- ・定期的な1on1、パフォーマンス評価、目標設定とフォローアップ

<戦略立案と実行サポート>

- ・2030年売上目標達成に向けた中長期戦略の策定
- ・エレベーター、工作機械・産業ロボット、自動倉庫、その他の業界における市場分析・情報収集
- ・ターゲット顧客選定と顧客開発プラン策定と実行
- ・チームリソースの最適配分と競合優位性を築くための戦略思考

<営業同行とコーチング>

- ・メンバーの重要商談への同行
- ・顧客経営層へのアプローチ支援と交渉力強化
- ・商談後のフィードバックとスキル向上のためのコーチング

<社内連携と予算管理>

- ・アジア・グローバルのセグメントマネージャーとの連携(戦略立案、顧客開発、情報収集)
- ・P/L責任を持ち、必要な投資計画を取り纏め、本部長へ提案する
- ・本部長(役員クラス)への定期報告と経営層とのコミュニケーション
※業務において「セールスフォース・ドット・コム」をプラットフォームとして活用いただきます。

■ヒルティとは：

日本ヒルティ株式会社は、ヨーロッパのリヒテンシュタインに本社を置き、世界中の建築、土木、電気、設備業のお客様向け製品・サービスを提供しているHilti Corporationの日本法人として1968年に設立された会社です。

建設業界の中で国際的に圧倒的なブランド力と製品力により、現在は120カ国以上に進出、約30,000名の社員と共にグループ事業の拡大をしております。

また、2022年版のグローバルでの「グローバル企業における働きがいのある会社」ランキング(米国フォーチュン誌調査)では、7位にも選ばれ、日本ヒルティとしても、2023年版の「働きがいのある会社」に選ばれるなど、従業員満足度の高いグループでもあります。

■ヒルティが提供できること：

ヒルティでは一人ひとりの社員のキャリアアップを積極的に支援する目的で、様々な権限移譲や継続的なトレーニングを提供しています。あなたが、結果にこだわって高いパフォーマンスを出したならば、ヒルティビジネスの中での様々なポジションへの挑戦やマネジメントからのメンタリングなどの機会が与えられます。

■応募者への期待：

ヒルティでは多様性溢れる人材が集まって、会社をさらに活性化し、革新的なアイデアにあふれ、生産性の高いチームを作っていけると信じています。ヒルティでの成功は、あなたがチームワークと能力をいかに発揮できるかに掛かっています。

【雇用形態】

正社員

※試用期間あり、6ヶ月

【給与】

予定年収：1000~1450万円(応相談)

■残業手当：管理監督者のため無し

【就業時間】

09:00~17:30(所定労働時間：7時間30分)

※フレックスあり(コアタイム無し)

【勤務地】

全国の顧客本社・支社へ直行直帰が基本になります。

※横浜本社には月1~2程度で本部・チーム会議等で出張することがあります。

本社：神奈川県横浜市都筑区茅ヶ崎南 2-6-20

■最寄駅：横浜市営地下鉄 仲町台

■転勤：有

【休日休暇】

- 年間休日125日
- 週休2日制(土日)
- 祝日
- GW 休暇
- 夏季休暇(3日)
- 年末年始(4日)
- 有給休暇10日~25日
- 特別傷病休暇(最高30日)

【待遇・福利厚生】

- 各種保険完備(健康保険、厚生年金保険、雇用保険、労災保険)
- 社用車貸与
- 携帯電話・タブレットPC 貸与
- シャツ&ジャンパー貸与
- 語学研修
- 確定拠出年金
- 退職金制度(勤続3年以上)
- 人間ドック(一部自己負担)
- 産休育休
- 在宅勤務制度
- 本社ヒルティカフェ(軽食・ドリンク社員価格にて提供)
- 各種研修制度：企業研修・各製品・営業手法・業務知識の知識習得・企業文化トレーニング

Required Skills

【必要要件】

- 営業経験：B2B 営業経験 3年以上
- マネジメント経験：チームマネジメント経験 3年以上(プレイングマネージャー経験も可)
- 語学：日本語に加えて、中・上級ビジネスレベルの英語(読み・書き・スピーキング)

【歓迎要件】

- 業界経験：建設業または製造業での実務経験(製造ラインに関する知識・経験があれば尚良)
- 日本国外での B2B ビジネス経験者
- ビジネス関係学位保有者

【求める人物像】

- 限られたリソースで最大限の成果を生み出すための優先順位付けができる方
- 顧客のニーズを深く理解し、自社が提供できる価値と顧客の経営課題を結び付けられる方
- 従来やり方に囚われず、大きな成長を実現するための変革意欲のある方
- チームビルダー：ベテランと若手の強みを引き出し、高いパフォーマンスを発揮させられる方

【選考について】

- 筆記試験：無
- 適性検査：有
- 面接回数：3回(最終前にもう一度面接が入る可能性があります)
- 選考フロー：書類選考⇒TA 面談(採用マネージャー)⇒1次面接(E&I シニアマネージャー)⇒2次面接(E&I 本部長)
※場合によって Region/ Global との面接が 2次面接以降に設定される可能性あり
※選考フローは状況に応じて変更となる可能性があります。

Company Description