



国内営業マネージャー / Sales Manager (Japan)

EF Polymer株式会社での募集です。営業管理職のご経験のある方は歓迎で...

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company

EF Polymer株式会社

Job ID

1592065

Industry

Other

Job Type

Contract

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

7 million yen ~ 10 million yen

Work Hours

09:00 ~ 18:00

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 土 日 祝日 GW 夏季休暇 年末年始

Refreshed

May 14th, 2026 15:58

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 NJB2373480】

■業務概要

当社の日本国内営業責任者として、売上最大化と市場浸透を目指し、営業戦略の立案・実行、チャネルマネジメント、チーム育成を総合的に担っていただきます。グローバル経営陣と直接連携し、農業資材分野の市場開拓やディストリビューター網の最適化、セールスチームの組織力強化を推進していただきます。

■業務詳細

- ・ KPI設計や売上計画の策定・実行、パイプライン管理とデータ分析を通じた営業改善の推進
- ・ 既存代理店との関係強化、販売計画の策定・管理、新規代理店の開拓
- ・ 日本農業市場に適した市場進出戦略立案と実行、重点エリア・作物の選定、販売モデルの構築、実証圃場やデモプロジェ

クトの運営

- ・セールスチームの育成・評価、目標設定・進捗管理、高パフォーマンスな組織づくり
- ・R D・マーケティング・オペレーションとの連携や展示会・セミナーでの販促活動、補助金・実証事業との連動推進

■扱うサービス

農業資材分野（種苗・肥料・バイオスティミラント等）を中心とした製品・サービスを取り扱います。

■想定されるキャリアパス

営業責任者として実績を積むことで、将来的にはディレクターやグローバルな経営ポジションへの登用も可能です。

Required Skills

■必須条件

- ・データに基づく営業戦略の立案・実行経験
- ・農業資材分野でのフィールド実証推進経験
- ・営業マネジメント経験
- ・ディストリビューター管理経験
- ・日本語（ネイティブ）および英語（ビジネス）
- ・市場進出やマーケティング戦略の理解・実務経験

■歓迎条件

- ・農業関連資格や農学系の教育背景
- ・日本農業市場への深い理解やネットワーク
- ・スタートアップや外資系での営業組織立ち上げ経験
- ・海外出張可能な方

Company Description

事業内容・農作物の残渣からオーガニック超吸収水性ポリマー（SAP）の製造・販売・農家の水・肥料コスト削減、土壌改良を通じた事業支援・石油由来SAPを製造・利用している企業の持続可能な事業実現に向けた、グリーントランスフォーメーション（GX）の支援