



グローバル営業統括本部 営業マーケティング戦略部 企画管理

ニデック株式会社での募集です。営業推進・企画のご経験のある方は歓迎です。

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company

ニデック株式会社

Job ID

1598417

Industry

Electronics, Semiconductor

Job Type

Permanent Full-time

Location

Kyoto Prefecture

Salary

7 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 【休日】週休二日制 日 祝日 【時間単位年休】(日曜・祝日・土曜/変則)、GW休暇...

Refreshed

June 25th, 2026 16:59

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 NJB2385060】

■任せる業務内容

グループ一体 (One Nidec) による売上最大化施策の策定・推進: 25%

新市場・新技術・新顧客による拡販活動・戦略策定・推進: 20%

営業力・営業体制強化のための仕組みづくり: 20%

総連結売上計画の策定・中期売上計画・方針の策定: 20%

営業改革・社内の仕組みづくり: 15%

■期待する役割

グローバル営業統括本部は、ニデックの最高営業責任者（CSO）直下の部署であり、経営に直結する方針・施策を立案し、展開する役割を担っており、主なミッションは、ニデックの総連結売上・受注の最大化です。このミッションを達成するため、第1チームのリーダーシップにより以下の役割を担っていただきます。

■仕事のやりがい・面白さ/仕事の厳しさ・難しさ

グローバル営業統括本部は、営業戦略の企画・推進において組織全体の売上最大化に貢献できる重要な役割を担っています。グローバルでの業務推進や多様なプロジェクトに携わりながら、ニデックの成長に密接に関与することができます。グローバル企業かつ、M&Aにより違う文化を持った会社がグループ入りしてくる中で、当部門はグループ全体の営業横串機能を担う部署ですので、全体の意見の整合やベクトルを合わせた営業戦略の策定、推進には難しさがありますが、急成長を続ける当社において「グローバル営業統括」のリーダーシップの重要性と期待値は非常に高く、ひとつひとつの活動が経営判断に繋がる重要な仕事となるやりがいがあります。

■身につくスキル・経験・キャリアパス

国内外市場の知識やビジネス戦略のスキル、グローバルな視点やプロジェクトマネジメントの経験を身につけることができます。将来的なキャリアパスとしては、営業戦略部のリーダーなどの幹部職への登用も見込まれます。

■配属先の特徴・将来性/方向性

●部署の特徴：

グローバルで市場網羅性の高いグループ一体化の拡販活動を強化・推進しており、重点地域や重要顧客、成長市場においては、ニデックグループ全社一体化による売上最大化施策を立案・推進し、新市場・新技術・新顧客による拡販活動（スリー新活動）の戦略も策定・推進しています。

さらに、営業力・営業体制の強化のために、仕組みの構築を行い、営業改革や社内の仕組みづくりも実施しており、また、総連結売上計画の策定やB/S改善、営業生産性の向上など、基盤業務の確立にも取り組んでいます。地域戦略の策定や事業軸ごとの売上目標の設定・拡大推進、提案型営業への進化、全社のDX化推進も重要な取り組みです。このために、Salesforceを共通プラットフォームとしてデータの一元管理を行い、より高度なアプローチを実現するための案も策定し推進しています。

●チームの特徴：

グローバル営業統括本部はニデック全体の売上最大化という重要な役割を担っており、持続的な成長を目指しています。営業企画グループ第1チームはグローバルでの拡販活動のリーダーシップを担い、市場網羅性の高いグループ一体化の推進に取り組んでいます。

●将来性・方向性：グローバル展開を進めるニデックにおいて、営業戦略部は重要な役割を果たしています。この求人にはグローバルな展望や成果を出せるパフォーマンスを求めており、将来的な昇進や国内外でのキャリアアップの機会があります。また、ニデックの成長に貢献することができるやりがいも感じることができます。

Required Skills

●知識

国内外市場に関する知識、営業戦略の知識、ビジネス分析・計画策定の知識・マーケティングに関する知識を有すること

●経験

グローバル営業または営業企画の経験5年以上

●スキル

プレゼンテーションスキル、プロジェクトマネジメントスキル、データ分析スキル、マーケティング戦略策定スキル

●語学力

TOEIC600点以上（ビジネスレベル以上の英語力）

Company Description

精密小型モータ、車載及び家電・商業・産業用モータ、機器装置、電子・光学部品、その他の開発・製造・販売