【Market & Sales Operations Rep】ディーラー（販売店）の販売戦略策定/出張あり/英語必須

＜建設機器メーカーのパイオニア＞世界のインフラを支える会社です！

Job Information

Hiring Company
Caterpillar Japan LLC

Subsidiary
キャタピラージャパン

Job ID
1616365

Industry
Machinery

Company Type
Large Company (more than 300 employees) - International Company

Job Type
Permanent Full-time

Location
Kanagawa Prefecture, Yokohama-shi Nishi-ku

Train Description
Minatomirai Line Station

Salary
6.5 million yen ~ 8 million yen

Salary Bonuses
Bonuses included in indicated salary.

Work Hours
8 :30-17:30

Holidays
土日祝

Refreshed
October 28th, 2026 02:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level (Amount Used: English usage about 50%)

Minimum Japanese Level
Fluent Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

■ポジションについて

We are seeking a **Market & Sales Operations Representative (MSOR)** to join

our team in Yokohama, Japan.In this dealer-facing role, you will work closely with Caterpillar dealers and industry partners to build capabilities, drive business improvements, and execute growth strategies aligned with Caterpillar's Enterprise Strategy. You will play a key role in helping dealers strengthen their sales and marketing capabilities while delivering an exceptional customer experience.

Caterpillarの日本チームでは、**Market & Sales Operations Representative (MSOR)** を募集しています。

本ポジションは、全国のCatディーラー（販売店）や業界パートナーと協力しながら、販売力やマーケティング力の強化、業務改善、事業成長戦略の実行を推進する役割です。

ディーラーの課題解決や能力向上を支援しながら、より優れた顧客体験の実現とビジネス成長に貢献していただきます。現場に近い立場で影響力を発揮し、ディーラーとともに成果を創り上げることができるやりがいのあるポジションです。

■主な業務内容

- Lead and deliver differentiated dealer capabilities (fundamental and industry-specific) to deliver superior customer experience by addressing customer pain points.
- Develop industry, marketing, and sales knowledge, as well as a strong understanding of the Caterpillar dealer network.
- Drive strategic growth initiatives in partnership with the Director of Distribution, internal stakeholders, and dealers.
- Advise dealers on strategy development, disciplined sales funnel management (people, process, and systems), value selling, and business planning.
- Champion customer experience initiatives and advise dealers on improving market coverage and customer satisfaction through training, technology-enabled solutions, and best practices.
- Identify opportunities to improve dealer effectiveness through process improvements and best practices.
- Drive programs that enable dealers to achieve profitable sales growth and capture lost opportunities.

- Catディーラーの販売・マーケティング能力向上に向けた施策の企画・推進
- 顧客課題を分析し、優れた顧客体験の実現に向けた改善活動の推進
- 社内関係者およびディーラーと連携した事業成長戦略の立案・実行
- 営業戦略、パイプライン管理、バリューセリング、事業計画に関するディーラー支援
- トレーニングやデジタルソリューションを活用した顧客満足度向上施策の推進
- 業務プロセス改善およびベストプラクティス導入によるディーラー運営効率の向上
- 持続的かつ収益性の高い売上成長を実現するためのプログラム推進
- 市場動向や業界知識を活用したビジネス改善提案

【雇用形態】正社員

【勤務地】横浜オフィス（横浜市西区みなとみらい3-7-1　12F）

【就業時間】8：30～17：30（休憩時間：60分）

- 週5オフィス勤務（出張時以外）

【年収】６４０～８００万円（季節手当込み）

- 残業代別途支給
- 会社業績に応じて、別途業績連動手当支給

【休日休暇】年間休日125日

- 年末年始、夏季休暇
- 有給休暇、傷病休暇、安心サポート休暇、介護休暇
- 完全週休二日制、フレックスタイム制

【諸手当・福利厚生】

- 諸手当：通勤手当、昼食費補助、住宅補助（該当者）
- 各種社会保険：健康保険、厚生年金、雇用保険、労災保険
- その他：株式購入、カフェテリアプラン、

Required Skills

■求めるご経験・スキル

- Business-level proficiency in English and Japanese is required
- Customer Focus and Stakeholder Relationship Management
- Problem Solving and Project Management
- Value Selling
- Analytical skills to interpret and understand data to drive actions
- Ability to work independently, collaboratively and communicate with others in a variety of work environments to build trust
- Experience in sales, marketing, product support, market development, or eCommerce would be beneficial, as would related or transferable skills.
- 英語および日本語でのビジネスレベルのコミュニケーション能力
- 顧客志向およびステークホルダーとの関係構築・管理能力
- 問題解決力およびプロジェクトマネジメント能力
- バリューセリング（顧客価値提案型営業）のスキル
- データを分析・解釈し、具体的なアクションにつなげる分析力
- 自律的に業務を遂行するとともに、多様な環境で他者と協働し、信頼関係を構築できるコミュニケーション能力
- 営業、マーケティング、製品サポート、市場開発、eコマース分野での経験があれば尚可
- 上記に関連する経験や、他分野で培った応用可能なスキル・経験も歓迎

【採用方法】
書類選考→1次面接（Teams）→2次面接（対面）→内定

Company Description