【年収800〜1200万/英語を活かす】防衛・航空宇宙の専門商社/将来の営業課長候補（大型プロジェクトリード・幹部候補）

Job Information

Hiring Company
GTAj , Ltd.

Job ID
1619094

Industry
Specialized Import, Export

Company Type
Small/Medium Company (300 employees or less) - International Company

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Train Description
Ginza Line, Akasaka Mitsuke Station

Salary
8 million yen ~ 12 million yen

Work Hours
09:00 ~ 18:00

Holidays
完全週休二日制

Refreshed
November 30th, 2026 00:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
High-School

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

≪募集要項・本ポジションの魅力≫

- 防衛省や国内大手メーカー向けに、防衛装備品の技術支援や輸入販売、海外サプライヤー開拓を行う提案営業。
- 国防に直結する数千万円〜数十億円規模の大型案件の獲得や、海外メーカーとの交渉で英語力と技術営業力を磨ける。

- 経営陣直下で意思決定が速く、将来的に営業課長としてチーム育成や組織づくりに直接貢献できる。
- 年俸800万〜1200万円、完全週休2日制で夏季休暇5日あり、奨学金返還支援制度も完備。

【業務内容】
株式会社GTAjは、英国に拠点を置く GT Aerospace (Europe) Ltd. の関連会社として、防衛省および国内大手電機・重工メーカーを中心に、陸・海・空の幅広い防衛領域における技術支援および防衛装備品の輸入販売を行う専門商社です。年商約50億円規模に成長しており、現在も複数の大型案件が進行中で、さらなる事業拡大を見込んでいます。

こうした急成長フェーズにおいて、既存顧客との関係強化に加え、新規海外サプライヤーの開拓や大型案件の推進を担う営業体制の強化が急務となっています。そのため今回、営業部門の中心メンバーとして、実務をリードしながら組織力向上にも貢献いただける 営業課長候補 を募集することとなりました。
当社の次の成長ステージを共に創り、事業拡大を支える中核人材として活躍いただける方をお迎えしたいと考えています。

防衛省および国内の防衛装備品メーカーに向けた法人営業を担当いただきます。
既存顧客との関係を深めながら、収益性の高い新規ビジネスを創出していくことも、本ポジションの重要なミッションです。

▼業務内容

- 既存顧客（防衛省 / 大手メーカー）へのルート営業、関係構築・維持
- └ 既存顧客との関係構築・維持、定期的な情報交換、案件ニーズの把握
- 新規海外サプライヤーの開拓、新規案件の獲得
  └ 海外メーカーとの折衝、製品情報の収集、取扱可否の評価
- 見積依頼書、見積書、発注書等の作成
  └ 防衛省との直接契約案件における入札業務を含む
- 納期 / 数量 / 価格 / 仕様決定など案件の進捗管理（プロジェクト管理）
  └ 納期・数量・価格・仕様決定に関する社内外調整、リスク管理
- 顧客及び海外サプライヤー間での技術的な調整
  └ 技術要件の確認、仕様すり合わせ、追加要望等の整理
- 顧客（防衛省・大手メーカー）および海外サプライヤーへの訪問・商談
- 国内外の防衛関連展示会での商談・情報収集
  └ 新規ビジネス機会の探索、海外メーカーとの関係構築

■キャリアステップ・成長環境：
入社後3か月間の試用期間では、防衛業界の基礎知識や当社が扱う既存プロジェクトの概要を体系的に学んでいただきます。その後は、既存案件を担当しながら、防衛省向け特有の商流、書類作成、承認・決裁プロセスなど、実務を通じて必要な専門知識を身につけ、担当領域を段階的に広げていきます。

経験を積むにつれ、海外サプライヤーとの折衝や新規メーカー開拓、大型案件のリードなど、より高度な業務に挑戦できる環境があります。英語での交渉や技術資料の読解を日常的に行うため、語学力と技術営業力を同時に磨くことができます。

将来的には、営業チームの中心メンバーとして、メンバー育成、予実管理など、組織運営にも関わっていただきます。事業成長フェーズにある当社だからこそ、裁量を持って組織づくりに携わり、営業課長としてチームをリードしていくキャリアを目指せる環境です。

■当社の魅力・磨けるスキル：
当社は、少数精鋭の専門商社だからこそ、以下のような魅力を社員に提供できる環境です。

・若手でも責任ある業務に挑戦できる環境
　大手企業では得られない裁量とスピード感を持って成長できる。
・個々の成長が会社の成長に直結するダイナミックなキャリア形成
　成果が組織に直接反映されるため、やりがいが大きい。
・自らの意思と努力でキャリアを切り拓ける組織文化
　主体性を持って動く社員が活躍できる環境を整備。

●数千万円 ~ 数十億円規模の大型案件を動かせます
国防に直結した調達案件に携わり、営業としてのスケール感や交渉力を大きく高められます。

●海外メーカーとの直接交渉を通じて、英語力と技術営業力を同時に磨ける環境です。
扱う製品や技術は多岐にわたりますが、未経験分野であっても、日本語・英語でのコミュニケーションを重ねながら、現場の技術者から専門知識を吸収することで、着実に高度なスキルを身につけることができます。英語を“読む・書く・話す”すべての場面で活用しながら、国際的なビジネスの最前線で成長できるポジションです。

●経営陣直下で早期キャリアアップが可能です
防衛業界で豊富な経験を持つ役員や代表から直接指導を受けながら、経営に近い立場で業務に取り組むことができます。

●新しいチームづくりに関わり、将来の人材育成と組織成長に貢献できます
営業課長候補として、現場に近い立場で課題を捉え、改善をリードしながら、組織力の向上に直接貢献できるポジションです。将来的には、営業組織を支えるマネジメント層として活躍の幅を広げていくことができます。

■社風や働き方：
少数精鋭の組織で、経営陣との距離が近く、意思決定のスピードが速い環境です。営業課長候補として、一定の裁量を持ちながら案件をリードし、自ら提案・改善を行うことで事業に直接貢献できます。

また、防衛省や大手メーカーといった重要顧客の主要なコンタクトポイントとして、長期的な信頼関係を築きながら、案件の進行管理や調整業務を担います。現場に近い立場で顧客のニーズを捉え、組織の中核メンバーとして営業活動の質を高めていく役割が期待されるポジションです。

【雇用形態】
正社員

※試用期間あり、 3 か月

【給与】
800万円 ~ 1200万円 (年俸制)

例 (年俸800万円の場合) :
月666,667円

【就業時間】
09:00 ~ 18:00 (1日あたり所定労働時間08時間)

■休憩：60分
■残業：あり

【勤務地】
本社
東京都港区赤坂4-8-6 赤坂余湖ビル 4 階

■最寄駅：
・東京メトロ 銀座線 赤坂見附駅 徒歩8分
・東京メトロ 丸ノ内線 赤坂見附駅 徒歩8分
・東京メトロ 千代田線 赤坂駅 徒歩12分
■喫煙環境：屋内全面禁煙
■出張：
海外出張 (主にヨーロッパ) への出張は3か月に1回程度で、1回の出張期間は1週間 ~ 10日程度です。国内出張もあり。

【休日休暇】

- 休日：120日
- 完全週休二日制 (土日祝日)
- 有給休暇：あり (10 ~ 20日) (労基法に準じ入社半年後(7ヶ月目)から付与/)
- 夏季特別休暇： 5 日間あり

【待遇・福利厚生】

- 社会保険完備 (雇用保険 ・労災保険 ・健康保険 ・厚生年金)
- 退職金：あり
- 奨学金返還支援制度あり(試用期間終了後から)

Required Skills

【必須要件】
※推奨されるスキル

- 法人営業の実務経験 (3年以上)
  └ 産業系・製造業・技術系商材など、BtoB領域での提案営業経験
- 顧客折衝・社内外調整を主体的に進めた経験
- ビジネスレベルの英語力 (読み・書き・会話)
  └ 海外メーカーとのメール・会議・交渉が可能なレベル
  └ 英語の技術資料・契約書の読解が可能なレベル
- 基本的な財務・契約・調達に関する理解
  └ 見積作成、価格交渉、契約条件の確認などの実務経験
- プロジェクト管理の経験
  └ 納期・仕様・コストなどの進捗管理を行った経験

【求める人物像】
当社は、少数精鋭の専門商社として、以下のような人物像を求めています。

- (1) 少数精鋭としてのバランスの取れた能力向上を目指せる方
  - 特定の業務に偏らず、総合的で安定したスキルを習得できる方
  -「代替不可能な個人」ではなく、多様な業務を担える“強いチーム”の一員として成長できる方 - 自ら発想をしたアイディアを上長に相談をし、会社の方針に従った物事の調整ができる方
- (2)収益性を高められる工夫をし、新規ビジネスを将来的に成立させることができる方 - 取引先関係者との人脈を構築し、相手組織の体制や意思決定プロセスを正確に把握した上で、既存 案件の調整だけでなく、新規案件の機会を逃さず獲得できる方
  - 定められたルールの範囲内で工夫を凝らし、当社の収益性向上につながる多様なビジネスパターンを構想・提案できる方
- - これらの取り組みが、会社の発展と自身のキャリアアップの双方に直結する重要な要素であることを理解し、主体的に行動できる方
- (3) 当社の強みをさらに伸ばせる方
  - スピード感のある調整力を発揮できる方
  - 技術的理解に基づく調整能力を高められる方

Company Description