

【1000 ~ 1400万円】Sales Director

株式会社フルーク・ジャパンでの募集です。 営業管理職のご経験のある方は歓迎です。

Job Information

Recruiter
JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company
株式会社フルーク・ジャパン

Job ID
1619733

Industry
Machinery

Company Type
International Company

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
10 million yen ~ 14 million yen

Work Hours
09:00 ~ 17:30

Holidays
【有給休暇】入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】完全週休二日制 祝日 年末年始 土日、祝日、年末年始（12月30日 ~ 1月3…

Refreshed
October 29th, 2026 18:18

General Requirements

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

【求人No NJB2418048】
■セールス組織マネジメント
Industrial Group（IG）、Fluke Process Instruments（FPI）、Fluke Networks（FNET）における営業組織のマネジメントを担当いただきます。
約10名のチーム（正社員8名、その他スタッフ2名）の目標設定、育成、パフォーマンス管理を通じて、事業成長を推進いただきます。

■事業成長の推進
約1 200万USD規模の事業成長責任を担います。
担当事業における販売戦略の実行、ポートフォリオ展開および新規ビジネス領域（Whitespace）の開拓を推進いただきます。

■チャネルパートナーマネジメント
販売代理店および販売パートナーに対するマネジメントを担当いただきます。
パートナー目標およびKPIの設定、月次レビューやQBR（Quarterly Business Review）の実施、Sell in / Sell throughの管理を通じて販売実績の向上を図っていただきます。

■売上およびパイプライン管理
売上目標達成に向けたフォーキャスト管理およびCRMを活用した営業管理を実施いただきます。

■メンバーマネジメント
営業メンバーに対するコーチング、目標設定、パイプラインレビューおよびパフォーマンスマネジメントを担当いただきます。

■関係部門との連携
Marketing、Product Management、Applications Engineering等の関連部門と連携し、事業成長に向けた施策を推進いただきます。

■APAC・グローバルとの連携
Managing Director Fluke Japanへのレポートラインのもと、リージョナルチームおよび社内関係者とのコミュニケーションを行いながら事業運営を推進いただきます。

Required Skills

・BtoB営業経験
・営業組織マネジメント経験5年以上
・代理店営業・チャネルセールス経験
・売上責任を持った営業マネジメント経験
・チームマネジメント経験
・販売代理店の目標設定および業績管理経験
・フォーキャスト管理経験
・CRM活用経験

Company Description

計測機器ならびに部品および関連ソフトウェアの輸入、販売およびサービス / サポートなどの提供