

【海外事業開発・新規営業】まずは国内での案件発掘・入札準備から！商社のビジネス力で途上国市場を切り拓く市場開拓担当

株式会社YUASA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
株式会社YUASA

Job ID
1620262

Industry
Specialized Import, Export

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
6.5 million yen ~ 9 million yen

Work Hours
09:00 ~ 17:00

Holidays
【有給休暇】有給休暇は入社時から付与されます 4月1日を起算日とし入社月によって付与日数は異なります 3日～12日
【休日】完…

Refreshed
October 29th, 2026 18:24

General Requirements

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2388735】
（具体的な業務内容）
東南アジア諸国をメインフォーカスとし、市場開拓からプロジェクトの立案・実行まで、プレイングマネージャーとして裁量大きくお任せします。

1．海外向け新規市場開拓の戦略策定と実行
途上国の政府機関や地方行政への効果的なアプローチ手法の立案および新規コンタクト先の開拓。

2．プロジェクト推進のリード
都市基盤部門の営業メンバーとチームを組み、プロジェクトの企画立案から実行までを統括。
現地政府機関や現地企業とのタフな折衝・交渉。

3．現地ネットワークの構築と人材育成
プロジェクト成功に不可欠な現地協力会社の開拓および関係構築。
社内メンバーのグローバルビジネススキルの底上げ・育成。

【扱う主な商材・ソリューション】
インフラ関連： 建設機械、外構商材、BCP（事業継続計画）関連商材、コンテナハウス 等
環境・エネルギー関連： 省エネ商材、太陽光発電システム、蓄電池 等

これまでの業務経験を活かし、市場開拓営業、プロジェクト企画の立案と実行、現地政府機関や現地企業との交渉、協力会社の開拓、人材育成等を担っていただきたいと考えております。

【この仕事の魅力・得られるキャリア】
あなたのこれまでの経験（ODAや国際協力など）を、今度は「持続可能なビジネス」という形で途上国に還元できます。
「ゼロイチ」の市場開拓を主導していただき、自分の仕事が、そのままその国のインフラとなり、人々の生活を豊かにする手触り感を得られます。自らのアイデアと行動力で、新しい市場を切り拓くダイナミズムを味わえる環境です。

Required Skills

■必須要件
・海外での営業経験（駐在経験等）
・都市開発などの専門分野を持ち、現場で相手政府などと直接調整や交渉を行ってきた実務経験
・現地で物事を前に進める「突破力」と、業務遂行に必要な語学力（英語など）

■歓迎
・JICA（国際協力機構）での実務経験、または開発コンサルタントとしての業務経験
・インド、アフリカなどの途上国における駐在経験

Company Description

【事業内容】社会課題を解決する「複合専門商社」私たちは、単なるモノの売り買いを行う従来の商社機能にとどまらず、自ら新たな価値を創造し続ける「複合専門商社」です。最大の強みは、人・モノ・資金・情報・データ・技術を多様に組み合わせる「つなぐイノベーション」。「モノづくり・すまいづくり・まちづくり」の領域に加え、介護や農業など生活に直結する「くらしづくり」にも進出し、4つの事業フィールドを軸に、国内外の顕在・潜在ニーズに応え、社会課題を解決しています。不確実な時代においても変化をチャンスと捉え、お取引先様と共に持続可能な社会の実現と企業価値の向上に挑み続ける、未来志向の「複合専門商社」です。