【関西】 アカウントマネージャー（法人営業）

世界有数の建築工具のグローバルメーカー　120ヶ国展開

Job Information

Hiring Company
Hilti Japan Ltd.

Job ID
1620892

Industry
Other (Real Estate, Construction)

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

Job Type
Permanent Full-time

Location
Osaka Prefecture

Salary
5 million yen ~ 6.5 million yen

Salary Commission
Commission paid on top of indicated salary.

Work Hours
09:00 ~ 17:30

Holidays
完全週休二日制

Refreshed
November 2nd, 2026 14:23

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Basic 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≫

- 世界的建設工具メーカーの法人営業として、建設現場や顧客本社を訪問し、既存顧客の深耕営業から新規開拓、製品

提案まで幅広く担当
- 世界120ヶ国に展開するグローバルメーカーの高いブランド力と製品力を武器に、顧客の課題解決に貢献できるやりがい
- 成果に応じた明確な評価制度のもと、営業職としての昇格や企画・マーケティングなど多彩なキャリアを目指せる環境
- 年収517万～700万円に加え、残業なし・年間休日125日・直行直帰可能な裁量の大きい働き方が魅力

【業務内容】
当社は建設業界のお客様を中心に建設工具・ITソリューションを提供する世界的メーカーヒルティコーポレーションの日本法人。そんな当社にて国際的に圧倒的なブランド力をもつ建設用工具の法人営業をお任せします 既存顧客への深堀営業を中心に新規開拓につきましてもお任せ致します。

営業シーンのイメージとしては、

- 担当エリアの建設現場を2～3件訪問頂き、実際に使用される方の生の声を確認
- 顧客本社にて経営者などに製品のプレゼン
- 建設事務所を訪問し、キーパーソンと商談

などになります。
※入社後約半年間の研修にて、座学講習、製品デモ、営業動向などを通じて営業手法や製品知識は習得可能ですのでご安心下さい。

（本社所在地〒224-8550 神奈川県横浜市都筑区茅ヶ崎南2-6-20）
（変更の範囲：ご本人様の適性に合わせて当社業務全般への変更可能性あり）

＜研修内容＞
入社から半年間の研修に加えて、先輩社員がバディとなり業務を学習できる環境がありますので、業界未経験の方もご入社後にキャッチアップ可能です。
※もちろんバディ以外のマネージャーや他のメンバーからも教えて頂けます。

・ご入社後すぐ ：配属エリア付近のコミュニケーションセンターorオンラインにて実施
・半月～1か月 ：羽田にあるトレーニングセンターで2週間研修
・OJT ：営業現場で2カ月ほど同伴やOJTを通じて営業手法を学ぶ
・OJTから2か月後目途 ：トレーニングセンターで研修

■配属先について：
顧客に直行直帰頂くスタイルで営業頂きます。自己裁量が大きいため家庭と両立しながらキャリアアップ可能です。

■企業・求人の特色 ：
1968年設立/120ヶ国展開/圧倒的なブランドと製品力/33,000名の社員が活躍する世界的リーディングメーカー/[明確な評価制度]と[実践を通じた人材育成]で働きがいのある会社(GPTW)に選出/建設用留付工程に使用される自社製品サービスの営業

■当社について：
1941年の創業以来ヨーロッパのリヒテンシュタインにグローバル本社を置き、世界120か国で高付加価値を備えた製品、システム、サービスにより建設業界のプロフェッショナルに革新的なソリューションを提案しています。昨今、建設業界は様々な困難に直面しています。例えば、少子高齢化による人手不足と長時間労働の問題、海外情勢の変化によるコスト増加資材の高騰、事業主に求める脱炭素化の取り組み、などが挙げられます。日本ヒルティは、生産性、安全性、サステナビリティの向上を可能とする高品質・高性能の「製品」、他社との差別化が大きい「サービス」、デジタル化を推し進める「ソフトウェア」により、建設業界のお客様のベストパートナーとなり、これらの問題を共に解決していくことをお約束いたします。
「2024年版 働きがいのあるグローバル企業 世界ランキングにランクイン」
2024年World's Best Workplaces by Great Place to WorkR Institute and Fortune magazineにおきまして、以下の通りランクインした実績を持ちます。従業員から声をもとに「よりよい環境」を目指して全社的に活動を行っております。グローバル部門 5位、アジア部門 4位、日本部門 18位

【雇用形態】
正社員
※試用期間あり、6ヶ月（条件の変更なし）

【給与】
想定年収：517万円～700万円（月給制）

（内訳）
月給￥345,000～
基本給￥306,400～を含む/月

※基本給+営業手当+セールスインセンティブ+賞与の支給であり、モデル年収は下記になります。
・AM1：517万円 ※初年度から600～700万円に到達する方もいます。
・AM3：700万円 ・営業課長(AM4の次の職位)：800万円
※AMはアカウントマネージャーの略です(営業担当)。AM1,AM2,AM3,AM4と昇格していきます。
※マネジメントコース、営業コースの他にも英語力のある方は、マーケティングなどの企画業務、エンジニア経験のある方は技術系業務への転換も可能です。
※明確な昇給基準と給与レンジが設定されており、モチベーション高く業務に取り組むことができます（成果主義/高待遇）

■賞与実績：あり

【就業時間】
09:00～17:30（1日あたり所定労働時間07時間30分）

■休憩：60分
■残業：なし

【勤務地】
大阪府　日本ヒルティ株式会社
予定勤務地　大阪府、京都府

勤務地① 事業所名：大阪エリア 所在地：大阪府（直行直帰の営業スタイル）
喫煙環境：屋外のため受動喫煙措置なし

勤務地② 事業所名：京都エリア 所在地：京都府（直行直帰の営業スタイル）
喫煙環境：屋外のため受動喫煙措置なし

※営業車両付帯あり ※出社義務なし ※担当エリアは基本的に通勤可能な範囲で相談予定

■転勤：なし

（変更の範囲：当社拠点全般への移動可能性あり（通勤可能な範囲））

【休日休暇】

- 休日：125日
- 完全週休二日制（土日祝日）
- 夏季3日
- 年末年始4日
- 特別傷病休暇あり（最高30日））
- 有給休暇：あり（～25日）採用時期により付与日数（1～10日）が異なります。
  例）4月入社は10日付与/10月入社は3日付与など ※入社半年経過時点では10日以上の付与。

【待遇・福利厚生】

- 通勤手当（会社規定に基づき支給）
- 営業経費会社負担(社用車貸与、駐車場会社契約、ガソリン代、高速代、携帯電話、PC貸与)など
- 社会保険完備（雇用保険 ・労災保険 ・健康保険 ・厚生年金）
- 在宅勤務（全従業員利用可）リモートワーク可（全従業員利用可）
- 副業OK（一部従業員利用可）
- 時短制度（全従業員利用可）
- 自転車通勤可（一部従業員利用可）
- 出産・育児支援制度（全従業員利用可）
- 資格取得支援制度（全従業員利用可）
- 研修支援制度（全従業員利用可）
- U・Iターン支援（一部従業員利用可）
- ストックオプション（全従業員利用可）
- 継続雇用制度(再雇用)（全従業員利用可）
- 継続雇用制度(勤務延長)（全従業員利用可）
- 従業員専用駐車場あり（一部従業員利用可）
- 退職金：あり
- 語学研修補助、人間ドック可能（一部自己負担）
- 確定拠出年金：あり

Required Skills

【必須要件】

- 法人営業経験3年以上
- 第一種運転免許普通自動車

【選考について】

- 採用人数：1名
- 筆記試験：無
- 面接回数：2～3回（目安）

Company Description