【愛知】 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
1620934

Industry
Other (Real Estate, Construction)

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

Job Type
Permanent Full-time

Location
Aichi 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≫

- 建設業界の法人顧客を対象に、市場分析やニーズの発掘、製品デモを通じた課題解決型のコンサルティング営業を担

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革新的な製品を武器に、顧客の事業成長を支援できるやりがい
- 顧客ごとの課題に応じた提案戦略や営業計画を自ら立案し、大きな裁量のもとで営業スキルを高められる環境
- 年収517万円以上・残業なし・年間休日125日に加え、直行直帰や社用車貸与など自由度の高い働き方が可能

【業務内容】
担当地域の顧客（主に建築業界の法人）との関係を構築し、顧客の潜在ニーズを引き出し、製品・サービス等のソリューションを提案することで課題解決型のコンサルティング営業をお任せいたします。

- 担当地域の市場の分析/優先顧客を選定して訪問を実施
- 潜在ニーズを引き出し、課題解決に向けた顧客開発プラン策定
- 製品・サービスを包括提案し、高付加価値提供
- 新規顧客や建設現場も訪問し、製品デモで信頼を獲得

（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：
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

■ヒルティのブランド力：
建設現場のプロフェッショナルに使用していただくためのハイエンド製品を作り続けてきました。現場での施工性、安全性を重視した技術開発は革新的で、業界で知らない人はいないほど圧倒的なブランド力を持っています。

■評価と報酬制度：
業績に応じた評価と報酬制度です。その仕組みは明確で公正なものとなっております。

■企業からのフリーコメント：
当社の親会社であるヒルティコーポレーションは世界120か国以上に事業を展開し、ヨーロッパで上位100社の特許出願企業に選出されたこともある企業です。また、売上の6%を製品開発に投資しており、年間で平均60の新製品を開発しております。 1968年に設立された当社は、墨出し、穴あけ、ハツリ、切削、建設用鋲やアンカーによる留付け、充填、施工確認まで、現場の基本工程全てに対応するプロフェッショナル・ユーザー向けの製品を提供しております。
当社は直販営業で、北海道から沖縄まで全国各地に営業社員（アカウントマネジャー）がおり、1人1エリア毎の既存顧客を担当しています。主な営業活動は、自身で活動計画を立てて顧客を訪問し、ソリューション提案、製品のデモンストレーションをしながらエンゲージメントを深め、顧客のビジネスパートナーになって頂きます。直行直帰スタイルで裁量権が大きく、ご自身で目標達成への戦略立てや日々の行動計画を行う一方で、主体性が求められるため、自律して能動的に行動できる方が活躍されています。

【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～（月給制）

（内訳）
月給￥345,000～
基本給￥306,000～
諸手当￥39,000～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：提示額580万円 ※初年度から650～750万円以上に達する方もいます。
・AM2：提示額700万円 ※達成率により800～900万円以上もいます。
※AMはアカウントマネージャーの略です(営業担当)。
※AM3以上はマネジメントに進むか、営業エキスパート（AM4）に進むかをご自身で選択できます。マネジメントを選択された場合、転勤が発生することもございます。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）

【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】
愛知県名古屋市　日本ヒルティ株式会社
予定勤務地 愛知県、静岡県

勤務地① 事業所名：名古屋エリア 所在地：愛知県 名古屋市（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：浜松エリア 所在地：静岡県 浜松市（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）

【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

Required Skills

【必須要件】

- 2年以上の法人・個人営業経験者、または販売職や顧客折衝経験のある方
- 基本的なPCスキル、スマートフォンのアプリケーション操作・入力
- 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：3回程度（目安）

Company Description