【札幌】 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
1620990

Industry
Other (Real Estate, Construction)

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

Job Type
Permanent Full-time

Location
Hokkaido, Sapporo-shi Chuo-ku

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
None

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、建設現場や企業本社を訪問し、建設用工具の提案から新規開拓、既存顧客の深耕営業

まで担当
- 世界120ヶ国以上に展開するグローバル企業の高いブランド力と製品力を活かし、顧客の課題解決と信頼関係の構築に貢献できるやりがい
- 成果主義の明確な評価制度と高額インセンティブにより、年収700万円以上や営業管理職への早期昇格も目指せる環境

【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です。そんな当社にて建設用工具の法人営業業務をお任せ致します。

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5件前後訪問頂き、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等になります。
  ※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、未経験の方もご安心下さい。

（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：
日本ヒルティ株式会社は、ヨーロッパのリヒテンシュタインに本社を置き、世界中の建築、土木、電気、設備業のお客様に向け製品・サービスを提供しているHilti Corporationの日本法人として1968年に設立された会社です。建設業界の中で国際的なブランド力と製品力により、現在は120カ国以上に進出、30,000名以上の社員と共にグループ事業の拡大をしております。また、2024年版のアジア地域での「グローバル企業における働きがいのある会社」ランキングでは、4位にも選ばれるなど、従業員満足度の高いグループでもあります。
日本ヒルティとしては、2024年に「働きがいのある会社」日本ランキング（中規模企業）において18位を取得しました。
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～700万円（月給制）

（内訳）
月給￥345,500～
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：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。

【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】
北海道札幌市中央区 日本ヒルティ株式会社
予定勤務地 北海道札幌市中央区

勤務地① 事業所名：札幌市エリア

所在地：北海道 札幌市中央区（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
備考：※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：無

【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】
【保険制度】
・雇用保険 ・労災保険 ・健康保険 ・厚生年金

制度、設備

- 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）

その他制度

- 退職金：有
- 社会保険：健康保険 厚生年金保険 雇用保険 労災保険
- 寮・社宅：無
- その他制度：語学研修補助、人間ドック可能（一部自己負担）、確定拠出年金有

Required Skills

【必須要件】

- 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】

- 面接回数：3回程度（目安）
- 筆記試験：無
- 採用人数：2名

Company Description